د. جمال سلامة علي

تحليل العلاقات الدولية

دراسة في إدارة الصراع الدولي



اتجاهات حديثة في
دراسة العلاقات الدولية

دار النهضة العربية

د. جمال سلامة علي

تحليل العلاقات الدولية

دار النهضة العربية

هذا الكتاب

يأت هذا الكتاب في إطار الإضافات العديدة التي يثري بها المؤلف المكتبة العربية في كثير من مجالات العلوم السياسية والاجتماعية.

وفي هذا الكتاب يتناول الدكتور جمال سلامة - طبيعة العلاقات الدولية والنظريات التي تجسد اقتراباً واقعياً في هذا المجال.

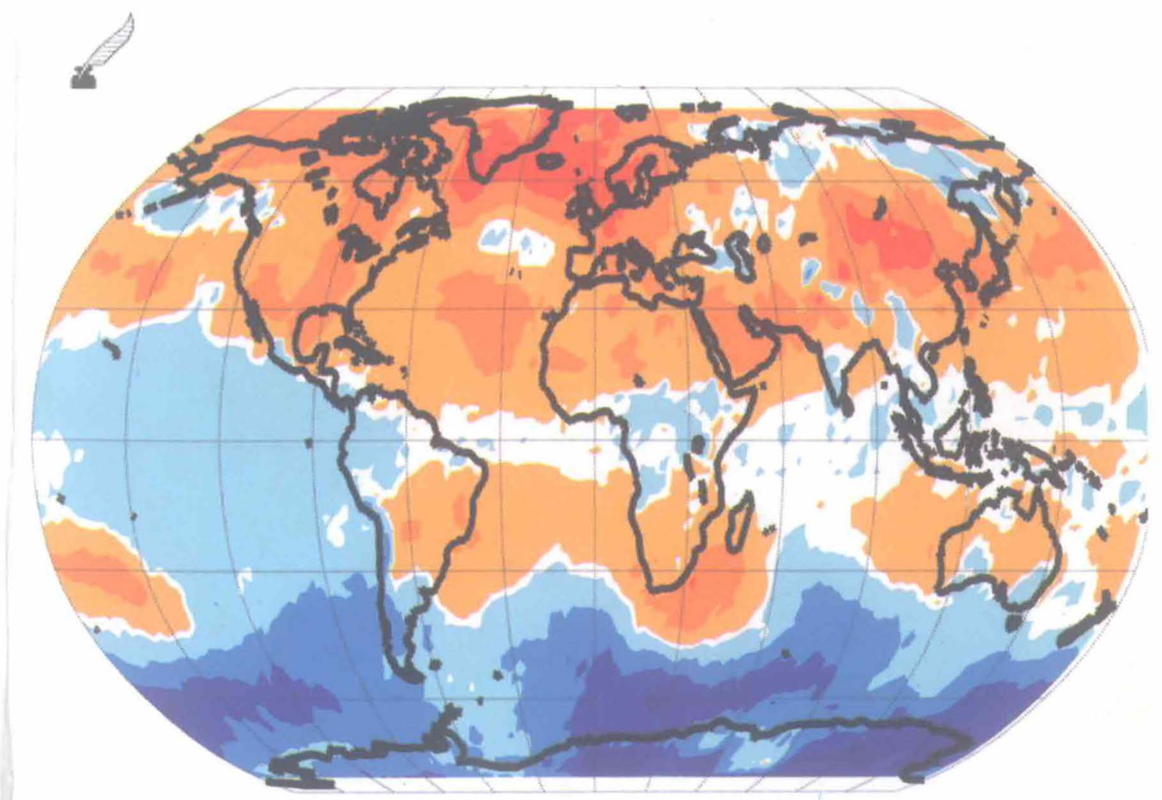
ولعل أهمية هذا الكتاب تكمن في أنه يمثل نقلة نوعية جديدة في التحليل السياسي، حيث ينهج فيه الكاتب نهجاً تحليلياً متكاملاً للوقوف على الأبعاد المختلفة للعلاقات الدولية، وفي إطاره تتبلور جلياً ظاهرة الصراع الدولي التي تعد سمة غالبة في العلاقات الدولية.

ولا ريب أن جمهور القراء من سياسيين وأكاديميين سيدركون تماماً مدى الأهمية والإفادة باطلاعهم على ما يحتويه هذا الكتاب.

الناشر



دكتور/ جمال سلامة علي
رئيس قسم العلوم السياسية
جامعة قناة السويس



د. جمال سلامة علي

تحليل العلاقات الدولية

دراسة في إدارة الصراع الدولي

الناشر

دار النهضة العربية

◆

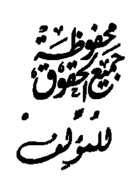
الطبعة الأولى

◆

القاهرة

١٤٣٤ ◆ ٢٠١٣

اسم الكتاب: تحليل العلاقات الدولية
دراسة في ادارة الصراع الدولي
المؤلف: د. جمال سلامة علي
الناشر: دار النهضة العربية
رقم الإيداع: ٢٠١٢/١٤٣٩٩
الترقيم الدولي: I.S.B.N: 978 - 977 - 04 - 7073 - 2
الطبعة الأولى: ١٤٣٤هـ ٢٠١٣



بسم الله الرحمن الرحيم

نَرْفَعُ دَرَجَاتٍ مِّن نَّشَاء وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ ۝

﴿ سورة يوسف، من الآية ٧٦ ﴾





إهداء

❁❁❁❁❁

إلى أمي الحبيبة

العزيزة الكريمة

يا صاحبة الفيض الكريم المستمر

من الحب والخير والعطاء

❁❁❁❁❁

أكرمكِ الله كما أكرمتينا

ورحمكِ كما رحمتينا

وأحسن إليكِ كما أحسنتِ إلينا

❁❁❁❁❁

فهرس

الفَصْلُ الأَوَّلُ

العلاقات السياسية الدولية



العلاقات السياسية الدولية

العلاقة السياسية الدولية هي إحدى أهم أفرع علم السياسة التي يمكن من خلالها دراسة وتحليل الظاهرة السياسنية بكل أبعادها النظرية والواقعية. وبرغم أن دراسة العلاقات الدولية كمادة قائمة بذاتها ضمن مواد العلوم السياسية لم تتخذ طابعاً عملياً و تحليلياً إلا أعقاب الحرب العالمية الثانية إلا أنها اتخذت خلال تلك الفترة الوجيزة نسبياً مكانة هامة طغت على الأفرع الأخرى للعلوم السياسية. ولعل ذلك يرجع إلى الحيوية والديناميكية التي تتسم بها موضوعات تلك المادة، فضلاً عن الأهمية التي اكتسبها علم العلاقة السياسية الدولية جراء التقدم التكنولوجي الهائل في كافة المجالات خاصة في مجال المعلومات و الاتصال و المواصلات والتسلح.

ويلاحظ أن مصطلح "دولي أو دولية International" هو من المصطلحات الحديثة نسبياً أيضاً، فلم تشر الكتابات السياسية قديماً إلى هذا المصطلح إلا في أواخر القرن الثامن عشر وبداية القرن التاسع عشر بعدما استخدم الفيلسوف والفقيه القانوني الانجليزي جرمي بنثام Jeremy Bentham هذا المصطلح "دولي" لتعريف فرع أو طبيعة القانون الذي يجب الاحتكام إليه في المنازعات بين الدول أو الذي يمكن خلاله إخضاع علاقات الدول في إطار قانوني ... وفي ضوء تلك النظرة ذات الطابع القانوني للعلاقات الدولية انصبت أفكار معظم رجال القانون على وضع عدة أطر تنظيمية تتضمن تحديد قواعد واجبة بين الفاعلين الأساسيين على الساحة الدولية.

بمعنى أن معظم القانونيين قد حاولوا بشكل أساسي إيجاد نوعاً ما من الانتظام أو الثوابت أو القوانين بالمعنى الذي كان قد ذهب إليه من قبل مونتسكيو Montesquieu في كتابه روح القوانين De l'esprit des lois (*) أي إيجاد روابط ضرورية تنبثق من طبيعة الأشياء كبديل للفوضى.. وهكذا اقتربت دراسة العلاقات الدولية في بادئ الأمر من الدراسات القانونية.

وفضلاً عن تلك النظرة القانونية التي لم تعد وحدها ملائمة لتحليل العلاقات الدولية – فقد ظل مصطلح "دولي" يُستخدم لفترة طويلة للإشارة للعلاقات بين الدول فقط – في وقت لم تكن العلاقات الدولية تعني سوى العلاقات بين الدول، بيد أن تلك النظرة أيضاً لم تعد ملائمة لفهم وتحليل العلاقات الدولية التي بات مجالها ساحة واسعة ومتشابكة من التفاعلات بين كيانات عديدة مختلفة الطبيعة. حيث أصبح علم العلاقات الدولية يهتم بدراسة كل الظواهر التي تتجاوز الحدود الدولية، ولم تعد دراسة العلاقات الدولية تقتصر على تحليل العلاقات بين الدول وحدها بل يتعدى ذلك ليشمل كثير من الأشكال التنظيمية سواء كانت تتمتع أو لا تتمتع بالشخصية القانونية الدولية. كذلك لم تعد دراسة العلاقات الدولية تقتصر على الجوانب أو الأبعاد السياسية في العلاقات بين الدول فقط، بل تتعداها للأبعاد الاقتصادية والعقائدية والثقافية والاجتماعية.

(*) شارل لوي دي سيكوندا Charles-Louis de Secondat المعروف باسم مونتيسكيو، هو فيلسوف فرنسي صاحب نظرية فصل السلطات الذي تعتمده غالبية النظم حالياً، ولد عام ١٦٨٩ ودرس القانون وأصبح عضو في البرلمان عام ١٧١٤ ومات عام ١٧٥٥.

إذاً فالعلاقات الدولية هي أشكال من التفاعلات بين كيانات سياسية واجتماعية وأطر تنظيمية، بما تتضمنها من بيئة محيطة وعوامل متغيرة تؤثر على تلك التفاعلات، وهي علاقات شاملة تشمل مجموعة متعددة من الفاعلين بعضهم ينتظم في إطار رسمي والآخر لا ينتظم في إطار رسمي. ويشمل مفهوم العلاقات الدولية كل أشكال التفاعل والاتصال بين الوحدات الدولية وكل عمليات التبادل ونقل السلع والأفكار عبر الحدود.

والعلاقات الدولية هي تفاعلات تتميز بأن أطرافها أو وحداتها السلوكية هي وحدات دولية، وحينما نذكر كلمة "دولية" فإن ذلك لا يعني اقتصار الفاعلين على الدول وهي الصورة الكلاسيكية التي كان ينظر بها للفاعلين الدوليين في العقود الماضية، فبجانب الدول هناك أطراف أخرى تتشابك وتتفاعل في محيط العلاقات الدولية لدرجة لا يمكن معها تجاهلها. فهناك نوع من الفاعلين الدوليين هم أطراف دون مستوى الدول مثل الجماعات ذات السمات السياسية أو العرقية التي قد تخرج عن إطار الدولة لتقيم علاقات مع وحدات دولية خارجية بغض النظر عن موافقة أو عدم موافقة دولهم مثل حركات المقاومة المسلحة والحركات الانفصالية، فضلاً عن حركات التحرر التي لم ترق إلى مرتبة تكوين أو تمثيل دولة. أما النوع الثاني من الفاعلين فهو يتمثل في التنظيمات التي تخطت إطار الدولة لتضم في عضويتها عدة دول، سواء كانت منظمات دولية أو إقليمية، أو حكومية أو غير حكومية، وسواء كانت منظمات سياسية أو عسكرية أو اقتصادية أو اجتماعية أو ثقافية أو دينية أو حتى في صورة شركات متعددة الجنسية.

والعلاقات الدولية كما يعرفها مارسيل ميرل Marcel Merle في كتابه سوسيولوجيا العلاقات الدولية Sociologie des Relations Internationales هي كل التدفقات التي تعبر الحدود، أو تلك التي تتطلع إلى عبورها، وهي تدفقات لا تقتصر على العلاقات بين حكومات الدول ولكنها تشمل أيضاً العلاقات بين الأفراد والجماعات التي تقع على جانبي الحدود، وتشمل الأنشطة التقليدية للحكومات (دبلوماسية، تفاوض، حرب. إلخ) وتتضمن أشكالاً أخرى من التدفقات (اقتصادية، أيديولوجية، ديموغرافية، ثقافية، رياضية، سياحية... إلخ). لذا فإن دراسة العلاقات الدولية تقتضي بحث العلاقات السلمية والحربية بين الدول ودور المنظمات الدولية وتأثير القوى الوطنية وحركة التبادل والأنشطة التي تتعدى نطاق حدود الدول.

وبرغم تعدد التعريفات للعلاقات الدولية إلا أن كلها تكاد تجمع على:

أ- أن العلاقات الدولية هي ظاهرة تعكس نشاطاً واسعاً من التفاعلات التبادلية والعلاقات المتشابكة والمتداخلة تجري عبر الحدود الوطنية.

ب- أن العلاقات الدولية لا تقتصر فقط على تلك العلاقات الرسمية بين الدول، بل تشمل العلاقات غير الرسمية الموجهة خارج الحدود الناجمة عن سلوك أفراد ومؤسسات، فضلاً عن أنشطة المؤسسات والمنظمات الدولية.

ج- أن العلاقات السياسية الدولية هي تلك العلاقات التي لها تأثيرات سياسية حتى ولو اتخذت طابعاً اقتصادياً أو اجتماعياً أو ثقافياً.

ويلاحظ أن علم العلاقات الدولية لم يعد مقتصراً الآن على استقراء علاقات الدول والأحداث الدولية كما كان في السابق والذي كان يقترب من دراسة التاريخ الحديث، كما أنه لم يعد يقنع بالاكتفاء بتفسير الظواهر الدولية الحالية وإيجاد المبررات أو التبريرات للسلوك الدولي، بل تخطى ذلك لينفذ قلب الحدث أو السلوك الدولي مستعيناً بأدواته التحليلية المستمدة من أفرع العلوم السياسية الأخرى بجانب أفرع العلوم الاجتماعية الإنسانية على رأسها علم النفس وعلم الاجتماع وعلم الأجناس البشرية والجغرافيا السياسية والتاريخ والقانون الدولي والاقتصاد، يضاف إلى ذلك أساليب التحليل الكمي والإحصائي والقياس واستطلاعات الرأي والتي من خلالها ومعها يتحقق ليس فقط تحليل العلاقات الدولية بصورتها الراهنة، بل يمكن التنبؤ أو استشراف طبيعتها المستقبلية من خلال المعطيات المتاحة – وذلك في حالة تحقق شروط أو افتراضات التحليل دون حدوث أحداث قاهرة أو فوق مستوى التوقع، مع وضع وتحديد البدائل في حالة تغير الظروف والأحوال والافتراضات التي بنيت على أساسها تلك التحليلات.

في هذا السياق يجدر بنا التأكيد على أن هذه الأدوات والوسائل وإن كانت تصب كلها في خدمة دراسة وتحليل العلاقات الدولية، إلا أنها قد تزيد العبء والمسئولية على الباحث أو المحلل السياسي الذي يستهدف تناول مسائل العلاقات السياسية الدولية. فبجانب ضرورة إلمامه بقدر معقول من جل إن لم يكن كل هذه العلوم النظرية – فإن عليه مهمة أكبر تتمثل في ضرورة الإطلاع المتجدد والمستمر للموضوعات والقضايا

التي يتناولها أو التي تدخل في مجال اهتمامه، وهذا يتطلب أولاً من الباحث أن يحدد مجال اهتمامه قبل الولوج في مسائل العلاقات الدولية المتشعبة، بمعنى أن يبدأ في تحديد نطاق أو إطار البحث - وإن كنا نميل أو نفضل أن يتم تحديد هذا الإطار على أساس النطاق الإقليمي أو الجغرافي.

وبمقتضى هذا التحديد يمكن التخصص (وهو الاتجاه السائد الآن) حيث يصب التخصص في اتجاه اكساب التحليلات السياسي عمقاً وواقعية نظراً للتعايش المستمر بين الباحث وبين الحدث أو السلوك الدولي موضع الاهتمام، وعلى أساس هذا التخصص يبدأ الباحث أو المحلل في تنظيم مصادر المعرفة في صورة قاعدة معلوماتية يتوافر فيها شرط الحداثة والتجدد بما يحقق استمرارية المتابعة والملاحقة للأحداث والتفاعلات موضوع التخصص، هذه القاعدة المعلوماتية يجب أن تشمل أهم ما يتعلق بموضوع التخصص سواء مايكتب في الصحف المحلية والدولية وما ينشر على صفحات الانترنت، وماتبثه الفضائيات والقنوات المتخصصة من أراء وتحليلات، وما ينشر في مراكز البحوث المتخصصة، وماتصدره المؤسسات الرسمية وغير الرسمية من تقارير وبيانات، فضلاً عن المشاركة الفعالة في المنتديات وغيرها من وسائل المعرفة الحديثة. وبذلك ننشأ قاعدة علمية متميزة من الخبراء و المتخصصين في مجالات العلاقات الدولية، فيصبح لدينا محللين متخصصين في الشئون السياسية للشرق الأوسط أو الشرق الأقصى أو الشئون الافريقية أو الأوروبية أو السياسات الامريكية. وهكذا.

تطور دراسة العلاقات الدولية

يرتبط تطور العلاقات الدولية كفرع من فروع العلوم السياسية بالتطور الذي شهده علم السياسة بشكل عام، كان علم السياسة وحتى منتصف القرن التاسع عشر يتمثل في مجموعة أدبيات ومثاليات يغلب عليها الطابع الفلسفي وتنصب عموماً في تصورات عن الوضع السياسي الأمثل، وكان المنهج المتبع منهجاً استنباطياً Deductive، وقد ظل هذا الوضع سائداً حتى نهاية القرن التاسع عشر، إلى أن بدأت محاولات جدية لفصل السياسة عن غيره من حقول معرفية أخرى ترتبط به كالتاريخ والفلسفة والقانون.

ويلاحظ أنه في تلك الفترة كان ينظر لعلم الساسة على أنه "علم الدولة" بل أنه كان يسمى بـ "علم الدولة" وهو ما عرف بالنزعة الدولاتية Statism التي تقوم على فكرة محورية الدول للظاهرة السياسية، ومن ثم اعتبر الفكر السياسي في الماضي أن الظاهرة السياسية هي الدولة، فحينما توجد الدولة توجد السياسة وحينما توجد السياسة توجد الدولة، بل أن هذا المفهوم ظل مرتبطاً بعلم السياسة حتى وقت قريب، وألقت هذه النزعة بظلالها على الدراسات التحليلية للسياسات الدولية خاصةً لدى المدرسة الواقعية.

كان هذا المفهوم الذي يربط بين السياسة والدولة قد تعزز عبر تطور مفهوم سيادة الدولة الذي كان مكيافيلي وبودان وهوبز من رواده الأوائل في القرنين السادس عشر والسابع عشر، وقد تبلور هذا في نظرية السيادة في القرن التاسع عشر عند جون اوستن John Austin، وقد تعزز أيضاً بمفهوم السيادة عند روسو Jean Jacques Rousseau و سايس Emmanuel Sieyès

الذين اعتبروا أن الدولة هي التجسيد الكامل لسيادة الأمة, وقد تبنى تلك النظرة لاحقاً مفكرين آخرين أمثال روجيه سولتو Roger Soltau وجان دابن Jean Dabin ومارسيل بريلو Marcel Perelló، حتى المؤسسات التي سبقت قيام الدولة أو القائمة على هامشها أو التي لم ترقى لمرتبة الدولة وحتى المؤسسات الدولية – يجب أن يتم دراستها أو تناولها عبر ما اسماه المفكر السياسي الفرنسي مارسيل بريلو Marcel Perelló بـ"علم الدولة" (١).

وقد تناول علم السياسة – الدولة قديماً وحديثاً، واتخذها محوراً له حينما كان فرعاً من علوم أخرى كالفلسفة أو التاريخ أو القانون, وكان كل علم من هذه العلوم يدرس الدولة من زاوية خاصة, وكان لاستقلال علم السياسة يعني أن تكون له زاوية أو مدخل خاص يقارب منها الدولة، وبرغم أن لهذه العلوم مفاهيمها الخاصة للدولة التي لا يستطيع علم السياسة تجاهلها،إلا أنه لم يستطيع أن يعتمدها اعتماداً كلياً، فالمفاهيم في حالة تغير وتطور وأبسط مثال أن نظرية السيادة المطلقة للدولة وهي أهم النظريات التي تناولت الدولة قد تعرضت لانتقادات وتعديلات شتى.

إذاً فقد ظلت العلاقات الدولية شأنها شأن علم السياسة حتى بداية القرن العشرين تنظر للدولة نظرة محورية، ولعل المتغير الوحيد الذي يمكن ملاحظته في تلك الحقبة هو الاتجاه إلى المنحى القانوني (الدولي والدستوري) ولما كان هذا المنحى يفتقر إلى البعد التحليلي – لذا فقد ظلت هناك فجوة بين الواقع السياسي والنظام الدستوري للدولة والتزاماتها الخارجية.

وخلال فترة ما بين الحربين العالميتين شهد علم السياسة نقلات نوعية انعكست على دراسة العلاقات الدولية. الأولى جاءت في العقدين الثاني والثالث من القرن العشرين و تمثلت في ظهور مذهب التعددية Pluralism الذي احتل حيزاً متزايداً في العقد الثاني للقرن العشرين مع ظهور مؤلفات هارولد لاسكي Harold Laski وماري بيركيت فوليت Mary Parket Follet ويتلخص في ضرورة أن ينصب البحث على المؤسسات التي تشارك السلطة السياسية في الوظائف السياسية كالأحزاب السياسية وجماعات الضغط والمصالح ودور الأفراد والنخبة وغيرهم من الوحدات السياسية الأخرى.

أما النقلة الثانية التي تزامنت مع الأولى، فهي التي تمثلت في بداية ظهور المذهب السلوكي Behavioral Approach وقد جاءت مع كتابات كل من تشارلز ميريام Charles Merriam، وهارولد لاسويل Harold D. Lasswell، وابراهام كابلن Abraham Kaplan، فبدلاً من التركيز على الجوانب الهيكلية والقانونية للمؤسسات – انصبت الجهود لوضع أسس جديدة لهذا العلم تنطلق من حقيقية أن السياسة تتعامل مع إنسان ذو سلوك متغير وطبيعة تتأثر بالغرائز والميول والنزعات والأهواء والشهوات والأطماع. لذا كان من الطبيعي أن يزداد ارتباط السياسة بعلوم إنسانية أخرى مثل علم النفس والانتروبولوجيا والاجتماع والاقتصاد وغيرها من علوم اجتماعية، ومثلت السلوكية تياراً جارفاً في خمسينيات القرن العشرين وهو ما سنتناوله لاحقاً.

وقد انعكست تلك التطورات المنهجية لعلم السياسة بشكل ايجابي على العلاقات الدولية كحقل معرفي أو فرع هام من أفرع العلوم السياسية، لاسيما فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية التي شهدت جملة من التطورات الهامة فرضتها طبيعة المتغيرات والمستجدات السياسية التي ظهرت على الساحة الدولية. فكان لظهور المعسكر الشيوعي بإيديولوجيته المناوئة للرأسمالية وما تبعها من حرب باردة بين الكتلتين، ثم ظهور وحدات دولية جديدة على المسرح الدولي نتيجة حصول كثير من المستعمرات السابقة على الاستقلال وهي الدول التي أطلق عليها لاحقاً بـ"دول العالم الثالث"، فضلاً عن قيام تكتلات وحركات دولية مثل حركة دول عدم الانحياز، إضافة إلى بروز قضايا دولية جديدة ذات أبعاد داخلية ودولية، كل ذلك قد أضفى تأثيراً على مسار هذا العلم وأعطى الدراسات السياسية زخماً وأكسبها اهتماماً وسلط عليه مزيد من الأضواء لاسيما في ضوء الطفرة البحثية التي تمثلت في سيل من المؤلفات والكتابات والأبحاث التي شكلت نقلة نوعية، الأمر الذي دعا البعض لوصفها بالثورة البحثية. فضلاً عن ذلك فقد شهدت العلوم السياسة تطوراً أخر من ناحية المسمى، ففي عام ١٩٤٨ قررت منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم والثقافة "اليونسكو UNESCO"خلال اجتماعها الذي عقدته في مقرها بالعاصمة الفرنسية باريس تسمية هذا الحقل من حقول المعرفة الإنسانية بـ "علم السياسة" ليحل محل المسمى القديم "العلوم السياسية" وتقرر أيضاً خلال هذا الاجتماع تحديد أربع أفرع رئيسية لعلم السياسة وهي: النظرية السياسية، النظم السياسية، الإدارة العامة، العلاقات الدولية (٢).

إذا فقد ارتبطت دراسة العلاقات السياسية في صورتها المنهجية والعلمية بالفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية في العقد الخامس للقرن العشرين، وهي الفترة التي تزايد فيها الاهتمام بمعرفة ما يدور على الساحة الدولية. يذكر أن العلاقات الدولية كانت تدرس في البداية ضمن حقول أخرى من المعارف كالتاريخ الدبلوماسي والقانون الدولي. أما دراسة العلاقات الدولية - كفرع معرفي مستقل فيرجع الفضل في ذلك إلى الباحثين والأكاديميين الأمريكيين، ولعل الاهتمام الأمريكي بتطوير الدراسات الخاصة بالعلاقات الدولية قد يكون مرده أن الولايات المتحدة كانت دولة حديثة نسبياً ولم يكن يستهويها ما هو تاريخي.. إلا أنه من المؤكد أن حاجة الأمريكيين واهتمامهم بدراسة وتحليل العلاقات الدولية ازدادت بصورة خاصة أثناء الحرب العالمية الثانية بعدما وجد الأمريكيون بلادهم متورطة في الحرب، فأثناء تلك الحرب حشدت الولايات المتحدة الكفاءات البحثية ورصدت كثير من أموال للبحث العلمي، فظهر عديد من المراكز البحثية في الجامعات، وقد ظهر باحثين ومحللين أسهموا لاحقاً في صياغة عدة أطر تحليلية، لدرجة أن البعض يُرجع دراسة العلاقات الدولية في أطرها التحليلية للباحثين والمحللين الأمريكيين عبر إسهامات المدرستين السلوكية و الواقعية، كذلك فقد ظهرت مراكز بحثية أكاديمية وإستراتيجية لدراسة السياسة في أطر جغرافية وإقليمية - استهدفت تحديد اتجاهات السياسة الأمريكية ووضع مجموعة تصورات لسياستهم في مرحلة ما بعد الحرب، وتصورات أخرى لطبيعة وشكل التوازنات على الساحة الدولية.

موضوعات علم العلاقات الدولية

برغم تعدد الموضوعات التي يتناولها علم العلاقات الدولية، إلا أن هناك ثلاث موضوعات رئيسية اعتمدتها اليونسكو عام ١٩٤٨ في إطار دراسة العلاقات الدولية: (السياسات الدولية، التنظيم الدولي، القانون الدولي).

أ: **السياسات الدولية** وهي تعني بطبيعة العلاقات السياسية السائدة في المجتمع الدولي، بمعنى آخر فإن السياسة الدولية هي محصلة لتفاعلات السياسات الخارجية للدول. حيث تتضمن هذه التفاعلات نمطي الصراع والتعاون. وبرغم أن تلك التفاعلات لا تقتصر على البعد السياسي حيث تمتد لتشمل أبعاداً اقتصادية وعسكرية وثقافية وعقائدية، إلا أن تلك الأبعاد هي في حقيقتها تخدم في النهاية غاية سياسية. وينظر البعض إلى السياسة الدولية على أنها حاصل جمع السياسات الخارجية للدول، بمعنى أنها مجموع السياسات الخارجية للدول في تفاعلاتهم المتبادلة بالإضافة إلى تفاعلاتهم مع المنظومة الدولية والجماعات الأخرى التي لا تنتظم في شكل دولة، وهذا يعني أن هذه التفاعلات تشمل كل الوحدات الفاعلة بالمجتمع الدولي ولا تقتصر على الدول فقط. وبهذا التعريف نجد أن موضوعات السياسية الدولية غالباً ما تدرس في إطار السياسية الخارجية للدول.

والسياسات الخارجية: هي ذلك الجزء من النشاط الحكومي الموجه نحو الخارج أي معالجة مشاكل ما وراء الحدود، وهي عبارة عن برنامج عمل يتضمن تحديد الأهداف التي تسعى الدولة إلى تحقيقها والمصالح التي

تسعى لتأمينها مستخدمة الوسائل و الإجراءات التي قد تراها ضرورية. ويلاحظ أن هذه القرارات والإجراءات تستهدف إما تحقيق أهداف قريبة أو بعيدة المدى، وغالباً ما تضطلع السلطة التنفيذية بمهام رسم و تنفيذ السياسات الخارجية بجانب السلطة التشريعية التي تضطلع أيضاً بدور ما في هذا المجال من خلال التشريعات التي تسنها والتي تحدد طريقة التعامل مع الدول الأخرى والعالم الخارجي، فضلاً عن دورها في التصديق على المعاهدات والاتفاقيات الدولية..... إذاً فالسياسة الخارجية تعتبر جزءً من السياسة الوطنية وتمثل انعكاساً للسياسة الداخلية، وتستهدف السياسة الخارجية في غايتها النهائية تحقيق أمن المجتمع والوطن وتحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمواطنين. وتتجسد السياسة الخارجية في بعدين: الأول يتمثل في القرارات الحكومية الصادرة من قبل صناع، والثاني يتمثل في سلوك وإجراءات للتعامل مع المواقف والمشكلات الخارجية.

ب: **التنظيم الدولي** ويعني بدراسة الأطر التنظيمية والمؤسسات المعنية بتنظيم العلاقات وأطر التعاون بين الدول على المستويين الدولي والإقليمي، وتشمل تلك المؤسسات التي نشأت بعد الحربين العالميتين مثل عصبة الأمم والأمم المتحدة، وغيرها من منظمات إقليمية حكومية وغير حكومية.

ج: **القانون الدولي** وهو مجمل القواعد القانونية التي تحكم العلاقات بين الدول والتي منشأها الأعراف والاتفاقيات والمعاهدات الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف، ويشمل: القانون الدولي العام والخاص وقانون البحار والقانون الدولي الإنساني والاقتصادي وقانون البيئة الدولية والفضاء.

تعد دراسة العلاقات الدولية من مجالات المعرفة الحديثة نسبياً، حيث تعود نشأتها كفرع دراسي إلى أوائل القرن العشرين، و قد مر هذا الحقل المعرفي الجديد منذ نشأته بعدة تطورات أو مراحل - تبلور عنها عدة اتجاهات أو تيارات أو مدارس سنتناولها في هذه الجزئية .. لكن قبل تناولها يجب التأكيد على أن وصف فترة تاريخية معينة بمدرسة أو تيار في العلاقات الدولية لا يعني أن هذه المدرسة أو هذا التيار كان وحيداً في تلك الفترة، بل يعني أنه كان شائعاً، كذلك يجب التنبيه إلى أن الحديث عن تيار أو مدرسة ما لا يعني وجود تطابقاً كلياً في الأفكار بين المنتمين إليها، غاية الأمر أنهم يلتقون في المنطلقات والمفاهيم والمنهجية التي تميز تلك المدرسة.

ا: المدرسة التاريخية

يرجع بداية ظهور المدرسة التاريخية في دراسة العلاقات الدولية إلى ما قبل الحرب العالمية الأولى وقد تواصلت تلك المدرسة واستمرت حتى يومنا هذا لاسيما في مصر وعالمنا العربي... وقد انصب اهتمام أنصار تلك المدرسة على دراسة التاريخ الدبلوماسي ... وخلال تلك المدرسة اقتربت دراسة العلاقات الدولية من الدراسات التاريخية بشكل عام أو كادت تتطابق مع دراسة التاريخ الحديث بشكل خاص، فقد انصبت معظم الدراسات آنذاك على دراسة تاريخ العلاقات الدولية وتتبع سيرة التاريخ الدبلوماسي

وقد اتسمت معها الكتابات في مجال العلاقات الدولية بالصبغة التاريخية التي لم تكن تختلف عن دراسة التاريخ، حيث ساد الاهتمام بالمنهج التاريخي، ولم تشهد تلك الفترة أي جهود لتطوير أطر نظرية أو تحليلية، ولم يكن هناك اهتماماً لاستنباط أحكام عامة، لذا افتقرت تلك المدرسة لأي إطار تحليلي أو مبادئ يمكن أن تشكل نظرية في العلاقات الدولية.

٢: مدرسة الأحداث الجارية

برزت هذه المدرسة في الفترة مابين الحربين العالميتين الأولى والثانية نتيجة لازدياد الاهتمام بالسياسة الدولية وبسبب عدم ملائمة الدراسات التي كانت تحصر تناول العلاقات الدولية في دراسة التاريخ الدبلوماسي فقط. لذلك فقد اقتضت طبيعة الأحداث أن يبرز تيار مواز يهتم بدراسة الأحداث الجارية التي تموج بها العلاقات بين الدول، ومن ثم انصب مجال العلاقات الدولية على الاهتمام بدراسة الحاضر، وتحولت دراسة العلاقات الدولية إلى تحليل وشرح أبعاد وانعكاسات ومدلولات الأحداث الجارية. ويلاحظ أن هذه المدرسة لم تحاول أن تصيغ منهجاً محدداً للدراسة، فقد ساد لدى البعض مفهوماً للحقل الدراسي للعلاقات الدولية يذهب إلى شمول العلاقات الدولية لكل سلوك أو ظاهرة تتخطى حدود الدولة سواء ارتبطت بالأفراد أو الجماعات أو المنظمة، وأنه لا يجوز فصل حقل العلاقات الدولية عن معظم الأنشطة والظواهر المرتبطة بالبيئة الدولية.

٣: المدرسة المثالية

المثالية Idealism هي أحد الاتجاهات الفكرية في تحليل العلاقات الدولية، وبرغم أن نشأة المثالية كتيار فكري تعود إلى العصور القديمة – إلا أن نشأة مدرسة أو تيار المثالية في العلاقات الدولية ترجع للفترة التي أعقبت الحرب العالمية الأولى، حيث تعتبر تلك الفترة هي أهم فترة ازدهرت فيها أفكار التيار المثالي، فهي الفترة التي شهدت الإعلان عن عهد عصبة الأمم والأفكار المثالية للرئيس الأمريكي ويلسون Woodrow Wilson التي نادي بها بمؤتمر فرساي عام ١٩١٩ بفرنسا التي كانت تدعو إلى عالم أكثر أمناً ونبذ الحرب كوسيلة لحل المشكلات السياسية ورفض المعاهدات السرية بين الدول، وقد أسهم إنشاء عصبة الأمم في بلورة مفاهيم جديدة استعملتها المثالية كمعايير لمدى توافق سياسات الدول مع السلوك المثالي المفترض أن ينتهجوه بما يتضمنه من أدوات لحل المنازعات والحد من الصراعات مثل الوساطة و المفاوضات و التحكيم والقضاء الدولي، فضلاً عن ذلك فقد أسهم ما كشفت عنه تلك الحرب من تحالفات واتفاقات سرية وما ترتب عليها من ويلات في دفع البعض للعمل على إيجاد وسائل تحد من عوامل الصراع وتنظيم المجتمع الدولي على أسس جديدة (٣).

إذاً فقد انطلقت المثالية من منطلقات فلسفية تفاؤلية حول الطبيعة البشرية لذا فقد شكلت اقتراباً أخلاقياً قانونياً تجاه عالم أفضل خال من النزاعات.

وينطلق المثاليون من أولوية الأخلاق في العلاقات الدولية مثلما هو الحال بين الأفراد، فهم يؤمنون بأن هناك مسلمة مفادها انسجام المصالح، بمعنى أن هناك توافق طبيعي بين المصلحة العليا للفرد والمصلحة العليا للجماعة، ويرى أصحاب هذا الاتجاه أن من واجب الفرد الخضوع للقواعد والقوانين التي وضعت لخدمة الجماعة. و اعتبرت المثالية أن الضمير الإنساني هو الحكم الأعلى في القضايا الأخلاقية. وقد اعتمدت المثالية مصادر فكرية وفلسفية عديدة من تلك التي كانت سائدة في القرون الماضية (٤).

وقد حاول المثاليون المثالية صياغة إطار نظري لدراسة العلاقات الدولية يغلب عليه الطابع الأخلاقي و القانوني يعكس فكرة الاحتكام إلى قواعد القانون الدولي طبقاً لما تفرضه المعاهدات والأعراف والارتباطات الجديدة التي فرضها الانضمام للمنظمات الدولية، لذا تم تكييف العلاقات الدولية تكييفاً قانونياً، في نفس الوقت انطلقوا في دراستهم للعلاقات الدولية انطلاقاً مثالياً لما هو مفترض أن تكون أو تبنى عليه العلاقات بين الدول.

وتنهج تلك المدرسة إلى حد كبير نهجاً قانونياً إلى درجة جعلت البعض يصفها بـ"المدرسة القانونية" بيد أنها تتميز عن تلك المدرسة بإضفائها الطابع الأخلاقي على توجهاتها، على أي حال فقد عرفت هذه المدرسة في العلاقات الدولية أيضاً بـ"مدرسة القانون الدولي والمنظمات الدولية"(٥).

وقد اهتم المثاليون في الحقل الأكاديمي بتدريس القانون الدولي والمنظمات الدولية، و رأوا فيهما وسيلة لفهم العلاقات الدولية والحد من عوامل الصراع، فكلاهما شيء هام لتحقيق السلم والأمن ودعم التفاهم الدولي، لذا اهتموا بدراسة وتتبع دور المنظمات الدولية. وبرغم تأكيدها على أهمية القانون والتنظيم الدولي في العلاقات الدولية - إلا أن المثالية لم تركز على الدولة والنظام الدولي كوحدات تحليلية في إطارهما الواقعي بقدر ما اتجهت فرضياتها ومقترحاتها نحو مفاهيم الفرد والرأي العام والقيم الأخلاقية.

ولعل التحدي الرئيسي الذي واجهه المثاليون قد تمثل في فجوة هي نتاج واقع أفرزته الحرب العالمية الأولى من جهة وبين طموح يستهدف بناء عالم أفضل من جهة أخرى.. وفي حقبة الثلاثينيات من القرن العشرين ازدادت الفجوة بين أطروحات النظرية المثالية والواقع الدولي الذي عكسه مجموعة حوادث هامة منها الغزو الياباني لمنشوريا عام ١٩٣١ واحتلال ايطاليا لأثيوبيا عام ١٩٣٥ و بروز النازية في ألمانيا، فقد عكست تلك الوقائع حجم التحديات التي واجهتها المثالية بشكل أظهر عجزها وفشلها، فقد افتقرت المثالية الفهم الحقيقي للأسباب التي تدفع الدول لانتهاج سلوكيات عدوانية، ثم جاءت تطورات الحرب العالمية الثانية وما نتج عنها من تداعيات وانقسامات - لتجعل أفكار النظرية المثالية بمثابة رؤى منفصلة عن الواقع، فضلاً عما كشفت عنه تلك الحرب من خطأ المثاليون في ربطهم بين النظم الديمقراطية الغربية وتحقيق السلم والأمن الدوليين، ولعل ذلك مرده إلى أن المثالية عكفت على بحث ما يجب أن يكون، وأهملت ما هو كائن (٦).

٤: المدرسة الواقعية

تعد الواقعية السياسية Political Realism بمثابة رد فعل على تيار المثالية. والواقعية السياسية بشكل عام هو تيار فكري وفلسفي قديم ترجع أصوله إلى عدة قرون مضت، لكن برغم قدم الأصول الفكرية لتيار الواقعية السياسية، إلا أن نشأة المدرسة الواقعية في العلاقات الدولية تعد نشأة حديث نسبياً، حيث ترجع إلى الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية، ففي هذه المرحلة انتقل الاهتمام بدراسة العلاقات الدولية في إطارها القانوني والتنظيمي – إلى السياسة الدولية في إطارها الواقعي بما تحمله من أبعاد متشابكة وما تعكسه من مصالح متناقضة وما تراعيه من موازين قوى مختلفة، وكبديل عن دراسة التنظيمات الدولية والبحث في إمكانية تطويرها انصب التركيز على دراسة المحددات والعوامل المؤثرة التي تسهم في رسم سلوكيات الدول .. فخلال الفترة المشار إليها لم يعد الاهتمام منصباً على تقييم ظاهرة أو حدث سياسي من زاوية أخلاقية، بل تحول اهتمام من وصفوا حينها بالواقعيين Realists إلى دراسة و فهم الأحداث والظواهر السياسية عبر دراسة تلك المحددات والدوافع التي تعكس السلوك الخارجي للدول وتؤثر على علاقاتها، وتحديداً ظاهرتي القوة والصراع. وهكذا انتقل الاهتمام مما "يجب أن يكون عليه" العالم إلى دراسة ما هو "قائم فعلاً".

وطبقاً لتلك النقلة النوعية في التحليل لم تعد نقطة الانطلاق في دراسة العلاقات الدولية تنطلق من التنظيمات الدولية، بل باتت الدولة وأهدافها ومصالحها هي الأساس، ولم يعد ينظر إلى القواعد القانونية و سياسات تلك المنظمات الدولية بشكل مجرد و مستقل عن الدول، بل بات ينظر إليها على أنها محصلة لسياسات دول وتمثل انعكاساً لمصالح دول مختلفة، في ظل ذلك بات ينظر للمنظمات الدولية على أنها مجرد منتدى لتفاعل تلك السياسات وليست طرفاً له دوراً مختلف ومتميز عن دور الدول.

وبعد أن كانت العلاقات الدولية ترتبط بالدراسات التاريخية أو القانونية أدى هذا التحول الفكري عملياً إلى ربط دراسة العلاقات الدولية بدراسة العلوم السياسية بشكل مغاير لما كان عليه، لهذا يُرجع البعض إلى تيار الواقعية الفضل في اعتبار العلاقات الدولية فرعاً من أفرع العلوم السياسية.

وقد اعتمدت الواقعية على مفاهيم خاصة لفهم تعقيدات السياسة الدولية وتفسير السلوك الخارجي للدول، ولعل أبرز تلك المفاهيم التي أكد عليها الواقعيون بشكل ملحوظ هي (الدولة، القوة، المصلحة، العقلانية، الفوضى الدولية، التقليل من دور المنظمات الدولية) وقد باتت تلك المفاهيم بمثابة مفاتيح اعتمدتها كل المقاربات الواقعية في فهمها لطبيعة العلاقات الدولية.

وقد مر تيار الواقعية بعدة تطورات وشهد كثير من المراجعات تبلور عنها عدة اتجاهات أو مدارس.. ونظراً لأهمية الإسهامات التي قدمتها المدرسة الواقعية فإننا سنُفرد لها فصلاً مستقلاً (الفصل الخامس من هذا الكتاب) الذي سنتناول فيه تحليلياً أطروحات تلك المدرسة بتطوراتها المختلفة.

٥: المدرسة السلوكية

السلوكية Behaviorism هو تيار فكري ومنهجي فرض نفسه بعد الحرب العالمية الثانية على مجال العلوم الإنسانية والاجتماعية ومنها علم السياسة.
وتمثل المدرسة السلوكية Behavioral School في العلاقات السياسية الدولية تياراً يرجع نشأته في الولايات المتحدة فترة الثلاثينيات من القرن العشرين رغم أنه لم يزدهر إلا في العقد السادس وتحديداً في منتصف الخمسينات، فقبل تلك الفترة كان المذهب السلوكي لا يعدو إلا أن يكون ميولاً، ولكن منذ ذلك الوقت فقد أصبح التوجه السلوكي تياراً جارفاً في المجال البحثي.
كانت السلوكية خلال المرحلة من نهاية الحرب العالمية الثانية وحتى بداية فترة الخمسينيات لم تعدو كونها ميولاً فكرية، ولم تكن اتجاهات الباحثين واضحة رغم وجود بعض المؤشرات على حدوث التغيير، منها قيام لجنة السلوك السياسي Committee on Political Behavior التابعة لمجلس بحوث العلوم الاجتماعية الأمريكية Social Science Research Council بإصدار سلسلة دراسات تطبيقية استهدفت تشجيع الدراسات السياسية ذات المنحى السلوكي، في نفس الوقت ظهرت عدة مؤلفات شكلت نقلة واضحة في هذا الاتجاه منها كتاب هيربرت سايمون Herbret Simon عن السلوك الإداري Administrative Behavior ثم كتاب هانز مورجانثو بعنوان الرجل العلمي في مواجهة سياسيات القوة Scientific Man Vs Power Polities الذي نشر عام ١٩٤٦ موضحاً فيه تأثير التفكير على السياسة الخارجية الأمريكية والعلاقات الدولية، برغم أن مورجانتو هو رائد المدرسة الواقعية.

وكان للنتائج التي تمخضت عنها الحرب العالمية الثانية و قيام الولايات المتحدة بتقديم برامج مساعدات تكنولوجية واقتصادية لحكومات دول العالم الثالث- دوراً هاماً في تدعيم الاتجاه نحو الدراسات السلوكية، فقد اكتشف القائمون على تلك البرامج أن الجهود المبذولة لنقل المعارف في مجال الإدارة والعلوم السياسية طبقاً للمدرسة الأمريكية قد اصطدمت بعدة عقبات، لعل أهمها عدم قابلية تلك المفاهيم للتطبيق في تلك الدول مختلفة، يضاف لما سبق عدم رضاء القائمين على أمر برامج المساعدات المخصصة لدعم البحث العلمي عن الحالة الوصفية التي وصل إليها علم السياسة والتي انعكست في شكل فجوة بين الفلسفات النظرية والممارسة الفعلية، وعدم قدرة هذا العلم بمنهجيته التقليدية على التنبؤ بقيام حركات مثل الشيوعية والنازية والفاشية أو توضيح أسباب استمرارها في الحكم، لاسيما بعد ظهور طرق بحث علمية جديدة للعلوم الاجتماعية الأخرى.

كل ذلك أدى إلى تشجيع الاتجاه نحو المنهج السلوكي، ومن ثم بدأت الحكومة الفيدرالية في تخصيص المساعدات المالية لدعم الأبحاث والبرامج السياسية ذات المنهج السلوكي حرصاً على عدم تخلف علم السياسة عن اللحاق بركب التطور الذي شهدنه هذه العلوم الاجتماعية، وكان لانتشار مراكز قياس الرأي العام وطرق الاستبيان دور هام أدى بدوره إلى توافر كم كبير من المغلومات انعكس بالتالي في توظيف المعادلات الرياضية لمعالجة هذه المعلومات ولاحقاً تم استخدام الكمبيوتر للحصول على نتائج أسرع.

ويعتقد السلوكيون أن البشر يتصرفون بطريقة متشابهة تقريباً، وأن هناك تشابهاً في السلوك السياسي يصل إلى حد الانتظام، وأن هذه الانتظامات يمكن ترجمتها في شكل تعميمات لتفسير الظواهر السياسية والتنبؤ بها (٧).

ولم تختلف غاية السلوكيين عن غاية محللين آخرين في السياسة والاجتماع ممن تأثروا بالمنهجية التجريبية وتقدم العلوم الطبيعية والرياضية الذين حاولوا الوصول بعلم السياسة للدقة التي وصلتها هذه العلوم - إلا أن بعض السلوكيين قد غالوا في تلك النزعة العلمية حينما اتخذوا من الجزئية Particle نموذجاً، فركزوا على جزئية لإخضاعها للبحث لاكتشاف قوانينها اكتشافاً تجريبياً مثلما يكتشف البحث المادي قوانين الجزئيات المادية، صحيح أن التحليل القائم على تقسيم الظاهرة أو تناولها تناولاً جزئياً ليس بالأمر الجديد، إلا أن السلوكيين عمدوا إلى تناول الجزئيات تناولاً قياسياً قيمياً أكثر من تناولها تناولاً وصفياً، حتى أن التناول الوصفي عندهم للظاهرة كان ينطلق من جزئية السلوك ودراسته بشكل متحرر من كل ما في نفس الباحث من مسلمات مبدئية. وينظر السلوكيون للإنسان كجهاز متحرك ويفسرون سلوكه بثنائية المحرضات Stimulus والاستجابات Responses، وبما أن السلوك السياسي هو نتاج التحريض والاستجابة، لذا لا يمكن استنتاج قوانين عامة للسلوك إلا عبر تحليل تلك المحرضات والاستجابات.

وقد أدى تمحور التحليل السياسي في الفرد إلى إخضاع السلوك السياسي لهيمنة علم النفس نظراً لكون الفرد هو الوحدة الأساسية في التحليلات السلوكية، ولكن مع بروز دراسات علم النفس الاجتماعي اتسعت دراسة السلوك ليشمل السلوك الفئوي أو الجماعي، وأدى هذا بدوره إلى التوسع في دراسة تأثيرات الشخصية القومية على الظاهرة السياسية (٨).

ويرى البعض أن السلوكية مثلت حركة احتجاج داخل علم السياسة نتيجة عدم رضاء عدد من علماء السياسة عن منجزات التي هذا العلم الذي كان يكتفي بالاعتماد على المداخل التاريخية والفلسفية والوصفية والمؤسساتية. لذا اتخذت المدرسة السلوكية نقطة انطلاقها من انتقاد أتباعها لغياب الطابع العلمي في دراسة العلاقات السياسية الدولية وانغلاق معظم التيارات المعنية بدراسة العلاقات السياسية الدولية أمام المناهج البحثية والنتائج التي توصلت إليها العلوم الاجتماعية والإنسانية الأخرى (٩).

وقد تبلورت السلوكية عبر جهود مجموعة من علماء الاجتماع ذوي الاتجاه الكمي ممن حاولوا الاستفادة من المفاهيم والنتائج التي توصلت إليها العلوم الاجتماعية الأخرى، وكان معظمهم قد انضم لجامعة شيكاغو بهدف الاستفادة من التمويل الحكومي لأبحاثهم ذات الاتجاه الاجتماعي. وانطلقت دراسات أولئك الباحثين من فرضية أن دراسة الظاهرة السياسية يجب أن تصبح محررة من تأثير القيم الأخلاقية وذلك لارتباطها بتحليل مفاهيم القوة واالتركيز على السلوك بما يعكسه من أثر ونتيجة، ورأوا أن إدخال أي نوع من الأحكام القيمية في التحليل السياسي يؤدي إلى إعاقة الموضوعية العلمية، وبعكس المناهج التقليدية (المثالية، القانونية، التاريخية، الدولاتية) التي تتعامل مع الظاهرة السياسية بالربط بين القيم والحقائق وكأنها تفترض سكون الظاهرة السياسية - عمد المذهب أتباع السلوكي إلى تحويل علم السياسة إلى علم متحرر من قيود القيم، وذلك عبر التركيز على السلوك الفعلي وانطلاقاً من أن الفرد هو الوحدة الأساسية للتحليل.

ومن الناحية المنهجية فقد وجهه أصحاب التيار السلوكي النقد لأصحاب النزعة الدولاتية Statism التي تتمحور حول الدولة كوحدة للتحليل السياسي ففي إطار محورية السلوك نظر السلوكيون إلى الفرد باعتباره وحدة للتحليل وأن الظواهر السياسية في حد ذاتها هي ظواهر سلوكية، ومن ثم فإن دراسة الظواهر السياسية (الداخلية أو الدولية) يجب أن تتم في إطار تحليل سلوك أفراد منضوين في إطار تنظيمي ويسعون إلى تحقيق أهداف جماعية، لذا أكدوا على ضرورة تحليل السياسات الدولية على مستوى النظام السياسي بل ومستوى الفرد صانع القرار بدلاً من تمحور التحليل في مفهوم الدولة. كذلك انتقدوا المدرسة المثالية، فذهب السلوكيون إلى القول بضرورة دراسة ما هو قائم فحسب كي يكتسب التحليل السياسي الموضوعية والحياد بعيداً عن المثاليات والقيم الافتراضية، حيث رأوا أن القيم قد لا يوجد لها مكان في أرض الواقع. كذلك انتقد السلوكيون النزعة التجريدية للمدرسة الواقعية (سنتناولها لاحقاً) في تناولها لسياسات الدول وتركيزها على مفهومي القوة والمصلحة كمحددات للسياسات الخارجية وتجاهلها باقي الدوافع السلوكية.

وقد استفادت المدرسة السلوكية من نظريات ومناهج أكاديمية، واعتمدت النتائج التي توصل إليها علماء الاجتماع والنفس والانثروبولوجيا حول السلوك الفردي والجماعي. واستعارت كثير من المناهج والادوات التحليلية من عدة حقول معرفية: تحليل النظم، والبنائية الوظيفية، نظرية المباريات. وبات التحليل السياسي يوظف أدوات ميدانية لجمع البيانات كالاستبيان والمقابلة والملاحظة، وأساليب كمية كالتدليل الإحصائي والرياضيات وأدوات تحليل المضمون والمقارنة والقياس ولاحقاً استخدام الحاسب الآلي.

وقد فتح استخدام تلك الأساليب أفاقاً واسعة أمام التحليل السياسي، صاحبها توسع كمي ونوعي للقضايا محل البحث وأمكن خلالها التوصل لبعض التعميمات التي مكن تفسير كثير من الظواهر السياسية. ويلاحظ أن اعتماد السلوكيون على التحليل الكمي لم يكن يعني بالطبع تجاهلهم للنظريات، غاية الأمر أنهم لم يروا النظرية هي التي تصف الدولة الفاضلة أو النظام المثالي، بل هي التي تفسر السلوك والعلاقات والدوافع السياسية.

ولما كانت المدرسة السلوكية تستهدف إيجاد نظرية تعليلية تفسيرية وتنبؤية، لذا فقد سعت إلى استحداث قواعد ومناهج تقوم على القياس الكمي للمتغيرات، ورأوا أن الأساليب الكمية تضفي دقة ولها قدرة على التنبؤ بالظواهر السياسية، وقد اهتموا بتقديم واختبار فرضيات في شكل مقارنات. وقد استندت فرضياتهم على أسلوب تجزئة الواقع السياسي بهدف الوصول إلى فهم أوضح لمكوناته، ومن ثم يمكن ربط ذلك في إطار تعميمي، بمعنى أنه بناء على التحليلات الجزئية يمكن الوصول إلى قواعد وأحكام عامة تصلح لبناء نماذج ونظريات ومفاهيم مترابطة منطقياً. في إطار ذلك اهتموا بالأنماط السلوكية المتكررة لا الحالات الفردية، حيث يستند البناء النظري عند السلوكيين إلى القدرة على التعميم كي يمكن صياغة أحكام لها القدرة على إثبات الفرضيات، فالشرط الأساسي لتحويل الوقائع إلى قواعد هو وجود عمليات وظواهر واضحة متكررة ..... وانطلاقاً من أن سلوك الدول عبارة عن سلوكيات أفراد وجماعات رسمية وغير رسمية – فقد عمد السلوكيون إلى بناء نماذج تحليلية أو نظريات جزئية أو وسيطة للعلاقات الدولية.

وتحت تأثير الحركة السلوكية شهد علم السياسة تطوراً هاماً طال مناهجه، فقد بدأ التركيز على السلوك السياسي للفرد والجماعة باعتبار أن السلوك الإنساني هو جوهر الظاهرة السياسة على المستوى الداخلي والخارجي، واعتبرت الفرد هو وحدة التحليل، صحيح أن معظم الدراسات السلوكية في السياسة تسعى إلى رصد وتحليل السلوك السياسي لمجموعة أو مؤسسة أو نخبة أو دولة، إلا أنها تفترض أن هذه التجمعات لا تنفصل عن سلوك أعضائها، إذ يتفاعلون فيما بينهم بما يشكل أنماطاً من العلاقات التي يمكن إخضاعها للبحث العلمي. وفي إطار ذلك أيضاً برزت الحاجة إلى التنسيق بين البحث في الظواهر السياسية والبحث في الظواهر المجتمعية بصفة عامة، باعتبار أن السلوك السياسي للفرد هو جزء من سلوكه العام، وباتت هناك ضرورة ملحة لمراعاة الآثار المحتملة للأبعاد غير السياسية على السلوك السياسي، وهكذا غدت الدارسات السياسية دراسات متكاملة.

ويمكن تلخيص فلسفة المذهب السلوكي في الفرضيات التالية:

أ: علم السياسة هو علم متداخل مع علوم اجتماعية الأخرى، فالسلوك السياسي هو نمط واحد من أنماط السلوك الاجتماعي، لذا هناك ضرورة لاستفادة هذا العلم من باقي العلوم الاجتماعية، ويبدو أن هذا التداخل قد حذا ببعض السلوكيين إلى إنكار كون علم السياسة علماً مستقلاً بذاته.

ب: يجب أن تقتصر دراسة الظواهر السياسية على الظواهر التي يمكن ملاحظتها (أفعال وأقوال) سواء على مستوى السلوك الفردي أو المستوى

الجماعي، لذا ينتقد أنصار هذا المذهب النزعة المؤسساتية لدى أصحاب المدرسة القانونية، بسبب استحالة دراسة سلوك المؤسسة ككل إلا كما ترد من خلال أفعال وأقوال الأشخاص الذين يقومون بوظائف هذه المؤسسة.

ج: إمكانية تحول علم السياسة لعلم قادر علي تفسير واستشراف الظاهرة السياسية، لذا يجب أن يتعمق علم السياسة في دراسة الانتظام للسلوك السياسي مع التركيز على المتغيرات المنسبة لهذا الانتظام، مع ضرورة أن يتحاشى الباحثين و المحللين تأثير قيمهم الخاصة على العملية البحثية.

د: إن المعالجات الكمية والرياضية هي السبيل الوحيد لاكتشاف العلاقات والانتظام في السلوك السياسي، لذا يجب أن يكون لدى الباحثين في هذا العلم إلماماً تاماً بتلك المهارات والقدرة على الاستفادة منها (١٠).

إذا فقد مثل المنهج السلوكي تطوراً لصالح النزعة العلمية، وأحدثت تلك المقاربات التحليلية اهتماماً كبيراً في ساحة البحث العلمي لدرجة أن أطلق عليها البعض بـ"الثورة السلوكية The Behavioral Revolution". وبشكل تدريجي هيمنت السلوكية على المجال البحثي، ومع بداية الستينيات ظهرت عدة كتابات تشيد بانتصار السلوكية أعطت انطباعاً أن السلوكية تمثل ثورة جذبت معظم الأكاديميين بفضل نجاحها في إعادة صياغة أولويات البحث. وبرغم الانتقادات الموجهة للسلوكية التي تصاعدت حدتها مطلع الستينيات – إلا أن تلك الانتقادات في حد ذاتها لعبت أيضاً دوراً في التأكيد على هيمنة السلوكيين كما عكست نجاحهم في إعادة صياغة

أجندة البحث، نتيجة لإسهامات المؤيدين وحتى الخصوم على حد سواء، وهو ما أقر به المناوئون ذوي النزعات التقليدية وغيرهم من المهمشين في الحقل المعرفي كالشتراوسيين Straussians (أتباع ليو شتراوس Leo Strauss).

وقد يتبادر لدى البعض سؤال عن: ما الذي جعل من السلوكية ثورة؟ الإجابة هي أن السلوكية قامت بإحداث تغييرات جذرية عبر دراسة ظواهر السلوك السياسي في إطار المحتوى الاجتماعي الشامل من خلال استخدام تقنيات البحث العلمي منطلقة من فرضية أن هناك إمكانية لاكتشاف ثوابت في السلوك وبالتالي الوصول من خلالها إلى تعميمات تسمح للباحث بالتنبؤ العلمي، فضلاً عن إحداث تغييرات في التوجهات التي كانت قائمة وإعادة ترتيب أولويات البحث في علم السياسة تجاه نواحي معينة لعل أهمها: البدء بالسلوك، العلمية، التعددية، الوصف مقابل التفسير. يضاف إلى ذلك اعتماد السلوكيون على الدراسات الميدانية والمسحية والدراسات الكمية والإحصائية. وبخلاف التحول في مجالات الاهتمام، فإن الجديد الذي حملته السلوكية كثورة تتمثل في إعادة صياغتها لتصور التعددية – من تعددية المنظومات القيمية لتعددية المصالح، فبرغم أن الاتجاه السلوكي يقر بالنزعة التعددية Pluralism للدوافع السلوكية (مصلحية، قيمية، بيئية) إلا أنه يركز (شأنه شأن الاتجاه الواقعي) على دور الدوافع المصلحية التي تلعب دوراً أكبر من الدوافع المرتبطة بالقيم.

وقد أدى سيطرة السلوكيون على التخصص إلى تراجع أهمية الدراسات المخصصة لتحليل السياسات العامة ذات الطابع القانوني والمؤسساتي في تلك الفترة، وفي إطار هذا ظهرت كتابات روبرت داهل وديفيد ايستون وجابرييل الموند وكارل دويتش وغيرهم ممن سلكوا نهجاً وظيفياً في تناولهم التحليلي للنظم السياسة. ومع هذه النزعة العلمية الجديدة للسلوكيين طغت دراسة السلوك على دراسة المؤسسات لكن دون أن تسقط تلك المؤسسات من أجندة البحث. بمعنى أن التحولات التي جاء بها السلوكيون لم تكن تحمل في طياتها تغييراً جذرياً في مجال بحث الظواهر السياسية بقدر ما عمدت إلى التركيز على جوانب دون أخرى، وفضلاً عن الكتب والمؤلفات فقد نشر السلوكيون عدد كبير من الدراسات الكمية تصدرت صفحات الدوريات العلمية الرئيسة، وشهدت فترة الخمسينات من القرن العشرين طفرة في عدد الأبحاث والدراسات من أعلام المدرسة السلوكية.

ونتيجة لهيمنة التيار السلوكي اتجه البحث السياسي خلال ستينيات القرن العشرين وجهة تطبيقية صرفة، وانعكس في الاهتمام المبالغ فيه بالأساليب الكمية والقياسية، فانصب الاهتمام على المسائل محدودة الأهمية، وتجاهل قضايا أخرى من شأنها تحقيق الاستقرار والرقي المادي والمعنوي للبشر، صحيح أنه خلال تلك الفترة ظهرت محاولات جادة من قبل السلوكيين لطرح مفاهيم تعبر عن حقيقة الظاهرة السياسية عبر محاولة تجزئة الواقع السياسي للوصول إلى فهم أوضح لمكوناته، إلا أن هذه المحاولات عانت من صعوبات ودلائل واضحة، فضلاً عن نقص واضح في درجة شموليتها.

وقد وجهت إلى المذهب السلوكي عدة انتقادات يمكن إيجازها فيما يلي:

أ: إن السلوكية لا يمكن أن تقود إلى نتائج علمية واضحة، لصعوبة إن لم يكن استحالة دراسة السلوك الإنساني فردياً أو جماعياً بحيدة علمية مجردة، مما يجعل الدراسة التجريدية للعلوم الاجتماعية أمراً يكاد يكون مستحيلاً.

ب: هناك كثير من الأسباب والمتغيرات التي تحد من التوصل إلى قوانين عامة عن الانتظام السلوكي، لذا فالقوانين التي تحاول تقديم تفسير للسلوك هي محاولات محكوم عليها بالفشل، فاستخدام الفرضيات السلوكية قد يشكل عائقاً، مما يجعل الطريقة الوصفية في بعض الأحيان تكاد تكون هي الأسلوب الأمثل إن لم تكن الأوحد لدراسة الظاهرة السياسية.

ج: قد يتخذ السلوك نمطاً واحداً لكن لأسباب ودوافع مختلفة، وأن اكتشاف الدوافع يتطلب جهداً وليس الملاحظة المجردة، كما أن السلوك الإنساني ليس نمطياً بل يختلف باختلاف البيئة والظروف الاجتماعية، مما يحتم دراسة البيئة والبناء الاجتماعي كي يمكن فهم تلك الأنماط السلوكية.

د: السلوك الانساني سلوك متغير، لذلك لايمكن إطلاق تعميمات قياساً علي السلوك الفردي حتى وإن كان متكرراً، لذا يؤخذ على السلوكيين محاولتهم لتجزئة الواقع السياسي بحجة الوصول إلى فهم أوضح لمكوناته.

هـ: رغم مزايا الأساليب الكمية فإن الإلمام بها وتطبيقها في تحليل الظواهر السياسة هو أمر غاية في الصعوبة والتعقيد، نظراً لأن علم السياسة يحوي الكثير من الظواهر والسلوك التي يصعب إخضاعها للقياس الكمي.

٧: مدرسة ما بعد السلوكية

ترجع نشأة ما بعد السلوكية Post Behavioral School إلى أواخر الستينات وذلك كرد فعل على المدرسة السلوكية، فقد أدت مبالغة المدرسة السلوكية في اتجاهاتها للفصل بين الواقع والقيم العامة للمجتمع إلى تمهيد الطريق نحو ظهور تيار "ما بعد السلوكية" الذي استهدف ربط التحليل العلمي بمجموعة الأهداف الاجتماعية العامة، مع اهتمام واضح بالبعد النظري للظاهرة السياسية بشكل يُبعدها قليلاً عن طابعها التطبيقي أو الكمي.

وتمثل ما بعد السلوكية في توجهها عودة للمدرسة المثالية من حيث الدعوة إلى توظيف العلوم الاجتماعية والبحث الأكاديمي لتطوير المجتمع الدولي والتغلب على الصراعات وتحقيق السلام. فسعياً لتصحيح المسار السلوكي برز تيار ما بعد السلوكية ورأى أنصاره وجوب تحول البحث السياسي إلى موضوعات أكثر أهمية مع ضرورة أخذ القيم بعين الاعتبار، فالدراسات العلمية للسياسية حتى تكون أكثر جدوى يبغي أن تعالج ما يواجه البشر من مشكلات بهدف خلق واقع سياسي واجتماعي أفضل، ولا يمكن أن يتم ذلك بمعزل عن القيم التي تحكم حياة المجتمع وتوجه سلوكه وتطوره.

كان قد تزامن مع الطفرة البحثية التي أحدثتها المدرسة السلوكية تزايد النقد الموجه ضد السلوكيين من عدة جهات أكاديمية وبحثية. لم يكن مصدر النقد هذه المرة من المدارس التقليدية (المثالية، القانونية، التاريخية، الدولاتية)

بل من باحثين من نفس المدرسة ممن أضافوا على التوجه السلوكي مسحة نقدية وطالبوا بدور إيجابي لعلم السياسة وتوجيه اهتمامات الباحثين نحو قضايا المجتمع، ورأوا أن السلوكيين قد تورطوا تحت حجة ما أسموه بالحياد القيمي في تعزيز النظرة للسياسة كمفهوم للقوة والمصلحة (شأنهم شأن الواقعيين) بشكل يبعدها عن القيم الأخلاقية، لذا نشأت المدرسة الجديدة في مواجهة المدرسة السلوكية، التي اعتبرتها مدرسة تقليدية لتركيزها على العلمية التجريدية أو البحث المجرد بشكل أبعدها عن الواقع السياسي.

كذلك فقد انتقدت "ما بعد السلوكية" المدرسة الواقعية لاعتبارها الدولة الطرف الأهم في السياسة العالمية، رغم أن هناك أطراف فاعلة غير الدولة تلعب دوراً موازياً في الأهمية، فضلاً عن تركيز الواقعية على قضايا القوة والأمن والمصلحة بصفة منفردة، دون البحث عن حلول لتحقيق الأمن الجماعي.

وقد التقت "ما بعد السلوكية" مع المدرسة المثالية في تأكيدها على القيم، فكلاهما يرفضان وجود بحث علمي مجرد من أي قيمة، من ثم فإن البحث السياسي بدوره لا يمكن أن يكون مجرداً من القيم، بل هناك ضرورة لأن ينصب على حماية القيم التي أكدتها الحضارات الإنسانية. وقد شاركت مدرسة ما بعد السلوكية المثالية تفاؤلها بإمكانية قيام حكومة عالمية (١٠).

هوامش الفصل الأول

١- د. حسن صعب: علم السياسة (بيروت، دار العلم للملايين، ١٩٦٦) ص١٣٣-١٣٦

٢- م.س، ص١٣١- ١٣٢

3- Edwin Van De Haar: Classical Liberalism and International Relations Theory (Hampshire, Macmillan, 2009), PP 126 – 131.

4- Ibid, PP 221- 223.

5- Robert M A Crawford: Idealism and Realism in International Relations (New York, Routledge, 2000) P 86.

6- Ibid, PP 105- 108.

٧-د. محمد نصر مهنا: الثورة السلوكية واليسار الجديد (القاهرة، دار المعارف، ١٩٩٥) ص٥٢

٨- م.س، ص ٥١- ٥٩

٩- م.س، ص٤٧

١٠- د. حسن صعب: م. س ذ ، ص ٢٢٨ - ٢٣٠

١١- د. محمد نصر مهنا: الثورة السلوكية واليسار الجديد، م.س، ص ٦٧ – ٧٢

الفصل الثاني



اقتراب واقعي لدراسة العلاقات الدولية



تمهيد

العلاقات الدولية هي تفاعلات ثنائية الأوجه، بمعنى أنها تفاعلات ذات نمطين، الأول نمط تعاوني والثاني نمط صراعي، ويلاحظ أن النمط الصراعي هو النمط الغالب على التفاعلات الدولية برغم محاولة التنكر لتلك الحقيقة، بل أن النمط التعاوني الذي قد تبدو فيه بعض الدول - هو نمط موجه لخدمة صراع أو نمط صراعي آخر تديره الدولة أو مجموعة دول ضد دولة أو مجموعة أخرى، مثال الأحلاف والروابط السياسية والاقتصادية التي تأخذ في صورتها الظاهرية النمط التعاوني برغم قيامها لخدمة صراع أعضائها ضد أخرين. كذلك فالنمط التعاوني للعلاقات بين دولتين مثل (تقديم دعم ومساعدات اقتصادية وعسكرية) قد يحمل في طياته محاولة من إحداها التأثير على قرار الأخرى وتوجيه سياستها بما يخدم مصالحها أو تكبيلها بمجموعة قيود نتاج للتأثير والنفوذ. لذا نجد معظم تحليلات ونظريات العلاقات الدولية تركز على النمط الصراعي انطلاقاً من دوافع ومحددات كالقوة والنفوذ والمصلحة كحال المدرسة الواقعية، فضلاً عن الدوافع الشخصية التي تتبناها المدرسة السلوكية. ويعتبر الصراع نمطاً تحليلياً خصباً من أنماط العلاقات السياسية الدولية، فهو يعكس تفاعلات متعددة الأبعاد، بل أنه يجمع في طياته النمط التعاوني الذي يعاد توظيفه غالباً لخدمة النمط أو البعد الصراعي. لذا فإن تناولنا لظاهرة الصراع الدولي قد يمكننا من الوقوف على طبيعة العلاقات الدولية في هذا العالم المتغير.

وقبل أن نتناول نظرية الصراع يجدر بنا تحديد ما هو المقصود بالنظرية، فالنظرية هي حالة وصفية أو تفسيرية لظواهر الأشياء المادية والسلوكية والمعنوية (*). وتتجسد النظرية في مجموعة من الفروض تستهدف فهم تلك الظواهر وبيان العلاقة بينها وتقديم تفسير مناسب لها. بمعنى أخر فإن النظرية هي بناء تأملي يربط بين الظواهر والمسببات أو بين النتائج والعلل.

وتختلف النظرية عن المعرفة العلمية في كون النظرية معرفة علمية منظمة، وعن المعرفة الجزئية بكون النظرية معرفة كلية، وعن المعرفة اليقينية في كون النظرية معرفة افتراضية يمكن إخضاعها للاختبار والنقد والقبول أو الدحض.

وعلى المستوى المادي تعمد النظريات المادية إلى تفسير الظاهرة عبر ربط الظاهرة أو إسنادها بالعمليات التي تسببت في حدوثها. وعلى المستوى الاجتماعي تعمد النظريات الاجتماعية لإسناد الفكرة بالدلائل الواقعية. إذاً فالنظريات المادية تقوم على إسناد الظاهرة الطبيعية بالعمليات السببية، أما النظريات الاجتماعية فهي تقوم على إسناد الفكرة بالدلائل الواقعية. ويلاحظ أنه برغم أن قوة الإسناد هي التي تسبغ على النظرية صفة العلم، إلا أن النظريات العلمية لا تتسم بالثبات رغم صوابها النسبي وذلك لأن تجارب العلم دائمة التطور، فهناك نظريات سادت أزماناً واكتست بصبغة علمية، لكنها بعد ذلك لم تعد محل اعتبار، بل جُردت من قيمتها العلمية.

(*) كلمة النظرية مشتقة من فعل نظر الذي قد يشير إلى "النظر إلى" كمرادف للبصر، وقد يشير إلى "النظر في" بمعنى التنظير أو التبصر أو النظر بعين العقل (البصيرة) ويعني التأمل والتحقق. ويلاحظ أن هناك مصطلحات قد تبدو ظاهراً مترادفات للإبصار مثل (نظر،بصر، رأى، لمح، رمق، رنا، لحظ،حدق،حدج،عشا) لكن لكل منها معناه الخاص.

نخلص مما سبق إلى أن النظرية عبارة عن صياغة لمجموعة علاقات تقوم بين أجزاء ظاهرة ما أو ظواهر عدة، وذلك بهدف توصيف تلك العلاقات أو شرحها أو التنبؤ بها. وتكاد معظم التعريفات التي يوردها البعض للنظرية تُجمع أن وظائف النظرية هي: الوصف والتفسير والتنبؤ. حيث يستهدف الوصف تقديم تعريف دقيق للمصطلحات المرتبطة بالظاهرة محل النظرية، أما التفسير فيستهدف شرح مكونات الظاهرة لإزالة ما قد يكتنفها من غموض والتوصل إلى علاقات ارتباطية سببية أو بينية. أما التنبؤ فيشير إلى الاستشرافات المستقبلية للظواهر محل البحث، وبرغم أن ذلك ليس شرطاً ضرورياً لاكتساب النظرية حجيتها – إلا أن البعض يرى أن المعيار الحقيقي للحكم على مصداقية النظرية يتمثل في قدرتها التنبؤية أو الاستشرافية.

وفيما يرتبط بكون النظريات السياسية هي نظريات اجتماعية ترتبط بالسلوك، يجدر بنا القول بأن النشاط الإنساني ينقسم إلى قسمين: نشاط ذهني معرفي، ونشاط حركي عملي، فالأول يوفر للثاني المعنى و المعقولية، والثاني يمد الأول بالمادة والمضمون، وهما نشاطان متكاملان الغاية منهما معرفة الحقيقة سواء كانت حقيقة الذات أو حقيقة الموضوعات الخارجية. وفي ظل علاقة المعرفة بالحقيقة تتبلور عدة إشكاليات فلسفية ترتبط بمفاهيم مثل (النظرية، العلم، الحقيقة). وقد اتسع مجال النظريات السياسية ليشمل عدة ظواهر اجتماعية مازال بعضها يمثل قضايا إشكالية حتى يومنا هذا، لعل أبرزها (الدولة، السلطة، السيادة، القوة، القانون، الصراع).

ويشير مصطلح نظرية الصراع Conflict Theory في علم الاجتماع إلى أطروحات مفادها أن معظم الكيانات المجتمعية تشهد حالة من الصراع الدائم من قبل المنضوين فيها بهدف تعظيم منافعهم، هذه الحالة الصراعية تسهم بشكل أساسي في إحداث حالة حراك و تطور اجتماعي تصل إلى أقصى درجاتها مع قيام الثورات وما يصاحبها من تطورات سياسية.

في هذا الاطار ينظر معظم علماء الاجتماع والنفس إلى ظاهرة الصراع كقانون أزلي وحتمي يحكم العلاقات داخل أي تجمع بشري في صوره المتعددة (أسرة، قبيلة، أمة). ويؤكد هؤلاء على أن ظاهرة الصراع هو حالة طبيعية في حياة الإنسان حينما يعيش داخل كيانات تنظيمية، فبدءً من الأسرة مروراً بالقبيلة والدولة والأمة نجد أن قانون الصراع هو ما يحكم العلاقات داخل تلك الكيانات، غاية الأمر أن أنماط وأدوات الصراع ليست واحدة بهذه الكيانات، فهي تتدرج في شدتها فيبدأ الصراع ناعماً على مستوى الأسرة، ويتصاعد تدريجياً كلما اتسعت الجماعة، ويصل إلى ذروته عند مستوى الحروب بنشأة الكيانات الاجتماعية الكبيرة والدول.

أما نظرية الصراع في إطار العلاقات الدولية، فهي تشير إلى مجموعة من الأطروحات الفكرية التي قد تسهم في تفسير السلوك الخارجي للدول. وفي حقيقة الأمر فإن المصطلح الأدق هو نظريات الصراع وليس نظرية الصراع، حيث تتسم كل منها بتفسير الصراع من أحد الأبعاد، بمعنى أن كل منها يعمد إلى تغليب بُعد أو محدد ما على الأبعاد الأخرى لظاهرة الصراع. وفضلاً عن التفسير يتضمن مصطلح نظرية أو نظريات الصراع أطروحات معينة (وسائل واستراتيجيات) للتعامل أو إدارة الصراع الدولي.

المبحث الأول

ظاهرة الصراع الدولي



أولاً: مفهوم الصراع

يعد مفهوم الصراع Conflict من أبرز وأهم المفاهيم التي فرضت نفسها على ساحة الفكر السياسي منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، خاصةً في فترة الحرب الباردة التي لم تحمل نهايتها بشرى بانتهاء ظاهرة الصراع الدولي.

والصراع بشكل عام هو ظاهرة اجتماعية تعكس حالة من عدم الارتياح أو الضغط النفسي الناتج عن عدم التوافق بين رغبتين أو أكثر أو تعارض ارادتين أو أكثر. ويعرف عالم الاجتماع الامريكي لويس كوزر Lewis Coser الصراع كظاهرة اجتماعية بأنها "حالة من المجابهة ترتبط بالقيم والسعي إلى تحقيق المطالب النادرة والمميزة مثل القوة والموارد، وتتحدد أهداف أطراف الصراع إما في تحييد الخصم، أو في إيذاؤه، أو القضاء عليه". إذاً فالصراع هو ظاهرة تعكس مجابهة حول القيم ورغبة في امتلاك النفوذ والقوة والموارد النادرة. و قد لا تنحصر أهداف أطرافه في كسب القيم المتصارع عليها، بل تمتد إلى تحييد المناوئين أو ايقاع الضرر بهم أو القضاء عليهم (١).

(*) لم يؤد انتهاء الحرب الباردة واختفاء الاتحاد السوفيتي الى انتهاء ظاهرة الصراع الدولي لاسيما في ظل تصاعد بعض الاطروحات الفكرية التي أعطت هذا المفهوم جذوةً واشتعالاً ولعل من ضمنها مقولة "نهاية التاريخ" التي طرحها الامريكي فرانسيس فوكوياما، فضلاً عن أطروحة "صدام الحضارات" لصمويل هنتنجتون الذى رأى أن الصدام بين الحضارات يعد أمراً حتمياً وهو ما عكسته السياسة الامريكية في اطار ما أسمته بالحرب على الارهاب.

أما ظاهرة الصراع على المستوى الدولي فتعكس حالة من تعارض المصالح أو اختلاف القيم بين مجموعة بشرية وأخرى. ويعبر الصراع عن الأحوال التي بمقتضاها توجد جماعة بشرية ما تتسم بتمايز عرقي أو ثقافي أو ديني أو حتى تمايز اقتصادي أو سياسي - تتعارض مصالحها أو قيمها مع جماعة أخرى أو أكثر، بسبب اتباعها ما لا يتلائم مع سلوكها أو أهدافها.

إذاً فالصراع هو صورة أو نمط من أنماط العلاقات الدولية، وهو يعكس موقفاً أو حالة تتضمن وجود طرفين على الأقل. وأطراف الصراع هم بمثابة وحدات سلوكية تستطيع اتخاذ عدد من المواقف إزاء التفاعلات المختلفة، بينما تكون لديها في نفس الوقت القدرة على الاحتفاظ بهويتها الخاصة وحدودها الواضحة. والوحدات السلوكية التي تعبر عن أطراف الصراع قد تكون شخصاً أو أسرة أو قبيلة أو مجموعة بشرية عرقية أو لغوية أو دينية، وقد تكون تلك الوحدات منظمة تنظيماً سياسياً حديثاً مثل الدولة.

وبرغم تعدد التعريفات التي تتناول ظاهرة الصراع فيما يتعلق بين البشر والطبيعة أو الصراعات بين الجماعات البشرية - إلا أن ما يعنينا منها هو الصراع الذي يتعدى حدود الدولة ويشكل في مجمله ظاهرة الصراع الدولي. ويلاحظ أن البعض قد يخلط بين الصراع و غيره من مصطلحات قد تبدو متشابهة في الظاهر مثل (النزاع، المنافسة، الكفاح، العدوان، القتال) برغم أن لكل من تلك المصطلحات مدلولها المختلف، وهو ما سنتناوله كالتالي:

فالنزاع **Dispute**: هو خلاف أو مشكلة ذات طابع قانوني في الأساس، وقد عرّفت محكمة العدل الدولية النزاع الدولي بأنه "خلافات وإدعاءات بين دولتين أو أكثر بشأن مسألة قانونية تعكس وتعارض وجهات النظر أو تناقض المصالح و المنافع" مثال ذلك النزاعات الجدودية بين الدول، أو النزاع على أحقية دولة في امتلاك جزر أو أراضي، أو أحقية المرور في المضايق والممرات الملاحية .. وهذا النوع من الخلافات والمشاكل لا يتسم بالديمومة - فغالباً ما يتم التوصل إلى حل قانوني عبر الوساطة والتحكيم، أو التسويات السلمية، أما إذا لم يستجب أطراف النزاع للوسائل السلمية للحل وتم الالتجاء إلى القوة - فقد يتطور الأمر ويتحول النزاع إلى صراع، لكنه غالباً ما يكون صراعاً محدوداً ينحصر في المشكلة موضوع النزاع.

وقد يتحول النزاع إلى صراع شامل في حالة تدخّل أطراف أخرى خارجية للتأثير على نمطه، أو إذا استخدم أطراف الصراع وسائل من شأنها إضفاء أبعاد أيدلوجية أو عقائدية على موضوع النزاع بما يمكن أن يؤجج المشاعر القومية لمواطنيها، و قد لا تجد الدولة مفراً من السير قُدماً في هذا الاتجاه الصراعى بما لا يتيح لها إمكانية التراجع مرة أخرى، حيث التراجع هنا قد يؤدي إلى إحباطات داخلية لمواطنيها يمكن أن يكون لها رد فعل عدواني من قبل المواطنين أنفسهم بما يهدد كيان الدولة أو استقرارها السياسي، لذا لا يجب إضفاء أي بعد قد لا تحتمله المشكلة محل النزاع حتى لا يؤدي ذلك إلى تطور هذا النزاع أو حتى لا يتصاعد إلى مرتبة الصراع.

والمنافسة Competition: يقصد بها محاولة الحصول على مزايا سياسية أو اقتصادية سواء في صورة نفوذ أو موارد، و المنافسة لا تعني بالضرورة سعي أحد المتنافسين لمنع منافسه من تحقيق أهدافه هو الآخر، فقد يتسع مجال المنافسة لأكثر من طرف، وقد تتحول المنافسة إلى صراع عندما يحاول أحد الأطراف رفع مكانته عبر إنقاص مكانة الآخرين أو عند محاولة إعاقتهم عن تحقيق غاياتهم، أو عند محاولة إخراج منافسيهم من دائرة العمل التنافسي، أو عند العمل على تحطيمهم أو إلحاق الأذى بهم.

ويختلف **الكفاح Striving**: عن الصراع، فالكفاح برغم كونه صورة من صور الصراع، إلا أن مصطلح الكفاح يستخدم غالباً عند تناول مسائل النضال من أجل الاستقلال الوطني حيث الصراع بين القوى الوطنية وقوى الاحتلال، أو لوصف كفاح جماعات معينة داخل الدولة من أجل الحصول على حقوق ومزايا مثل كفاح شعب جنوب أفريقيا للقضاء على التمييز والفصل العنصري، ويختلف الكفاح عن الصراع لكون الكفاح هو حالة يمكن التوصل لحل أو نهاية لها بمجرد تحقيق المطالب التي تصبوا إليها الجماعات الوطنية، بل أكثر من ذلك قد يتحول هذا النمط من العلاقة إلى علاقة تعاون وصداقة، مثل تلك التي نشأت بين فرنسا و مستعمراتها السابقة في إطار ما يعرف باسم منظمة الفرانكفون، أو كتلك التي نشأت بين انجلترا ومستعمراتها السابقة في إطار ما يعرف بمنظمة الكومنولث.

أما **العدوان Aggression**: فهو كل سلوك أو نشاط من دولة ضد أخرى من شأنه إلحاق الأذى أو الضرر بها، وقد يكون العدوان سبباً من أسباب الصراع وقد يكون من نتائجه.. ويرتبط مفهوم العدوان بمفهوم آخر هو الدفاع عن النفس لدرجة يصعب الفصل بينهما، ففي حقيقة الأمر يصعب تحديد تعريف واضح للعدوان يفصله عن الدفاع عن النفس، فالطرف المعتدي غالباً ما يسوق الحجج التي تؤيد إدعاءه بأنه يدافع عن نفسه (٢) إلا أن ذلك لا يجعلنا نسلم بمنطق المعتدي، فلابد أن يكون ثمة خوف معقول من الخطر، وأن تكون القوة التي يتم بها مجابهة الخطر القائم أو المحتمل متناسبة مع حجم التهديدات التي قد تنجم عنه، وأن يخضع تقدير الخوف من الخطر وتقدير القوة اللازمة لمواجهته لحكم غير متحيز (٣).

ولم يتضمن ميثاق الأمم المتحدة وضع تعريف للعدوان أو الدفاع عن النفس، فقد مالت بعض الدول إلى ضرورة وضع تعريف محدد للعدوان، ورأت أخرى أن العدوان لا يقبل التعريف النظري، فهو ليس بمسألة قانونية بحتة تحتمل التعريف الدقيق لكونه يرتبط بمسائل ذات صبغة سياسية (٤).

أما **القتال Combat**: أو الحرب، فتعتبر أقصى بل أقسى التجليات التي تصاحب ظاهرة الصراع، فعندما تقع الحروب فإن ذلك يعني أن هناك ثمة مصالح متناقضة تناقضاً كاملاً ولا يمكن حلها إلا من خلال اللجوء إلى القوة المسلحة وليس بمجرد التهديد أو التلويح بها. والحرب هي أداة من أدوات إدارة الصراع في إطاره الاستراتيجي، أو مرحلة من مراحله في إطاره الزمني، وهو ما سوف نتناوله لاحقاً عند تحليل أدوات الصراع.

ثانياً : وظيفة الصراع

برغم غلبة الطابع السلبي للصراع، إلا أنه ليس بالضرورة أن كل جوانب الصراع جوانب هدامة، فقد ينتج عن ظاهرة الصراع بعض الآثار الإيجابية، فانتصار الخير في صراعه مع الشر وانتصار الفضائل على الرذائل تعد من الأثار الإيجابية، أيضاً انتصار الحق على الباطل يعد دوراً إيجابياً للصراع. لذا فإننا سنتناول وظيفة الصراع من منطلقين الأول هو المنطلق الإسلامي والثاني نتناول فيه آراء بعض من تبنوا فكرة الدور الإيجابي للصراع.

١ المنطلق الإسلامي:

حرم الله تعالى الاعتداء على الغير وترويع الآمنين وأمر بالتعاون، وأنذر المعتدين بشدة العقاب...... **وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ** ﴿سورة المائدة، الآية٢﴾

وهذا الأمر الرباني الذي يدعوا إلى البر والتعاون وعدم العدوان لا يقتصر على العلاقات بين المسلمين، انما يمتد إلى علاقات المسلمين مع غيرهم من أصحاب الملل والشرائع المختلفة، كما في قوله تعالى.. **لَا يَنْهَاكُمُ اللَّهُ عَنِ الَّذِينَ لَمْ يُقَاتِلُوكُمْ فِي الدِّينِ وَلَمْ يُخْرِجُوكُمْ مِنْ دِيَارِكُمْ أَنْ تَبَرُّوهُمْ وَتُقْسِطُوا إِلَيْهِمْ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ ۞ إِنَّمَا يَنْهَاكُمُ اللَّهُ عَنِ الَّذِينَ قَاتَلُوكُمْ فِي الدِّينِ وَأَخْرَجُوكُمْ مِنْ دِيَارِكُمْ وَظَاهَرُوا عَلَى إِخْرَاجِكُمْ أَنْ تَوَلَّوْهُمْ وَمَنْ يَتَوَلَّهُمْ فَأُولَئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ** ﴿سورة الممتحنة، الآيات ٨ ، ٩﴾

ولم يُنكر الإسلام كلياً ظاهرة الصراع، لما قد تتضمنه من جوانب إيجابية، بل ان الحق سبحانه وتعالى قد أذن بقتال المؤمنين انفسهم حتى يفيئوا إلى أمر الله، ومنه جاءت القاعدة الشرعية "درء الضرر الأكبر بالضرر الأصغر" **وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِنْ بَغَتْ إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَى فَقَاتِلُوا الَّتِي تَبْغِي حَتَّى تَفِيءَ إِلَى أَمْرِ اللَّهِ فَإِنْ فَاءَتْ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ** ﴿سورة الحجرات، الآية ٩﴾

وقد يكون للقتال (وهو أداة من أدوات الصراع) دوراً هاماً للقضاء على الفتن، سواء كانت فتن أهل الكفر أو من الخارجين عن الصف الإسلامي "**وَقَاتِلُوهُمْ حَتَّى لَا تَكُونَ فِتْنَةٌ وَيَكُونَ الدِّينُ لِلَّهِ فَإِنْ انتَهَوْا فَلَا عُدْوَانَ إِلَّا عَلَى الظَّالِمِينَ**﴿البقرة، الآية ١٩٣﴾ وقوله تعالى.. **وَقَاتِلُوهُمْ حَتَّى لَا تَكُونَ فِتْنَةٌ وَيَكُونَ الدِّينُ كُلُّهُ لِلَّهِ فَإِنْ انتَهَوْا فَإِنَّ اللَّهَ بِمَا يَعْمَلُونَ بَصِيرٌ** ﴿الأنفال،آية ٣٩﴾

وفيما يعد تأصيلاً لظاهرة الصراع وتفسير لهذه الظاهرة نجد قول الله تعالى "**وَلَوْلَا دَفْعُ اللَّهِ النَّاسَ بَعْضَهُمْ بِبَعْضٍ لَفَسَدَتْ الْأَرْضُ وَلَكِنَّ اللَّهَ ذُو فَضْلٍ عَلَى الْعَالَمِينَ**" ﴿ البقرة، الآية ٢٥١﴾ وقوله تعالى"**وَلَوْلَا دَفْعُ اللَّهِ النَّاسَ بَعْضَهُمْ بِبَعْضٍ لَهُدِّمَتْ صَوَامِعُ وَبِيَعٌ وَصَلَوَاتٌ وَمَسَاجِدُ يُذْكَرُ فِيهَا اسْمُ اللَّهِ كَثِيرًا وَلَيَنصُرَنَّ اللَّهُ مَنْ يَنصُرُهُ إِنَّ اللَّهَ لَقَوِيٌّ عَزِيزٌ** " ﴿ الحج، الآية ٤٠﴾

فمن سنن الله أن يدفع الناس بعضهم ببعض لدرء الفساد في الأرض، فقد يدفع الله الظالمين بالظالمين، وقد يدفع الظالمين بالمؤمنين، وقد يُسلِط الله بعض الظالمين علي فئة مؤمنة حادت عن الحق حتى تفئ، تصديقاً لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم "ما نزل بلاء إلا بذنب وما رُفع إلا بتوبة".

٢. وظيفة الصراع في الفكر الغربي

هناك العديد من المفكرين الذين أكدوا على أهمية ووظيفة ودور الصراع وأثره على تقدم البشرية، فنجد أنصار المذهب الطبيعي يؤكدون أن الإنسان في بداوته الأولى كان ضارياً كالحيوان المفترس، وأن تحوله من حالة التوحش إلى حالة الحضارة قد تم عبر صراعه الطويل والمستمر مع عوامل الطبيعة.

ويرى كثير من الباحثين في علم الاجتماع بأن الصراع وتصفية الخصوم هو مصدر كل تقدم بشري حقيقي، لذا نجد معظم تفسيراتهم لظاهرة الصراع تنطلق من العلاقة بين البداوة والاستقرار، فالحكام في الماضي برغم أنهم كانوا يمسكون بأعنة الشعوب المستقرة إلا أنهم في نفس الوقت كانوا يعيشون تحت تهديد القبائل والجماعات غير المتحضرة التي تحيط وتتربص بهم، فعندما تضعف قوة الشعوب المستقرة تقوم القبائل الرحل بمهاجمتها والتغلب عليها، لكن بمرور الوقت تكتسب القبائل المنتصرة ثقافة المنهزمين وتعيش في نفس وضعها، أي تحت تهديد القبائل المحيطة بها.. وهكذا.

وفي هذا السياق يرى الكاتب الإنجليزي أدم فيرجسون Adam Ferguson أن الصراع بين الجماعات البشرية له فائدة حقيقية فهو ضروري للتقدم البشري، ويعتقد أنه بدون وجود صراع بين الأمم والتجاءها للحرب كان سيتعذر تكوين مجتمع مدني أو تحديد هدف واضح لهذا المجتمع، ويُرجع فيرجسون ظاهرة الرخاء الاقتصادي إلى الصراع السياسي والحروب، ويرى فيرجسون أن الشخص الذي لا يتصارع مع أقرانه من جنسه هو شخص غريب لا يمكن أن يوصف بأنه يشارك في مشاعر الجنس البشري (٥).

أما المفكر جان بودان Jean Bodin فيرى أن نشأة الدولة ترجع إلى ظاهرة الصراع بين العائلات أو القبائل، فنتيجة للحروب بينهما أخذت تلك العائلات تعمد إلى التحالف مع بعضها ضد الأخرى، ومن هنا نشأت اتحادات بين العائلات كانت بمثابة نواة لتكوين الدولة، لذا يؤكد بودان على أن ميلاد الدولة هو نتاج لعمليات القهر والقسر التي تتخلل الصراع.

ويعتقد بودان أن ظاهرة الصراع داخل المجتمع أمر ضروري وأن افتقار المجتمع لهذه الظاهرة هو أمر ضار جداً ويجعله مجتمعاً خاملاً، مشيراً بذلك إلى المجتمعات الزراعية التي تعمد إلى الاستقرار بدلاً من التنافس، وبالتالي تفقد روح القتال والمغالبة، لذلك يؤكد بودان أن تلك المجتمعات الزراعية ينعدم لديها الحافز نحو التقدم والازدهار عكس المجتمعات الصناعية.

في هذا السياق الذي تحدث عنه بودان يمكن القول بأن الصراع السياسي يعتبر محركاً أساسياً في تحول نظم الحكم من شكل إلى أخر، فالتحول من نظام الملكية المطلقة إلى الملكية الديمقراطية والدستورية قد جاء نتاجاً لما أفضت إليه عملية الصراع، سواء جاء ذلك عن طريق الثورة المباشرة من القاعدة الشعبية ضد ملك مستبد، أو كما حدث في إنجلترا وفرنسا عبر صراع النخبة ضد الملكية المستبدة، حيث تحللت عناصر القوة وانفلتت من يد الحاكم، وحينها أصبح الملك المستبد في موقف الضعيف، فتآمرت عليه النخبة من النبلاء والمفكرين للإطاحة به بمساندة من الشعب (٦).

وبخلاف غيره من علماء الاجتماع ممن بحثوا في أسباب الصراع وسبل الحد منه، نجد أن اهتمام لويس كوزر Lewis Coser قد انصب على دراسة البعد الوظيفي للصراع لاسيما الجانب الايجابي منه، حيث يرى كوزر أن كثير من مظاهر وآثار الصراع كالعنف والتفكك والانحراف التي يرى فيها البعض تهديداً للنسق أو البناء الاجتماعي - يمكن أن تؤدي إلى تحقيق التكامل لهذا البناء ودعم قدرته على التوافق مع البيئة الداخلية والخارجية.

وقد تناول كوزر ظاهرة الصراع الاجتماعي في كتابين، الأول بعنوان: وظائف الصراع الاجتماعي The Functions of Social Conflict عام ١٩٥٦ والثاني تم نشره عام ١٩٦٧ بعنوان: التواصل في دراسة الصراع الاجتماعي Continuities in the Study of Social Conflict. وقد أبرز الكتاب الأول اهتمام كوزر بالكشف عن الوظائف الإيجابية للصراع الاجتماعي أكثر من محاولته إظهار الجانب السلبي له، حيث عني بإبراز آثاره الإيجابية ودوره في تحقيق التكيف أو الموائمة الاجتماعية. أما الكتاب الثاني فقد أرجع فيه كوزر مصادر وأسباب الصراع إلى الطموحات الفردية، وخلص فيه كوزر إلى أنه كلما ازدادت حدة الصراع وازداد إدراك كل جماعة أنه سيؤثر على مصالحها ومصيرها - كلما أدى ذلك إلى تعزيز تماسك البناء الاجتماعي والعاطفي بين أعضاء كل جماعة من الجماعات المتصارعة (٧).

وقد ميز كوزر بين الصراع الداخلي والصراع الخارجي، فالأول ينشب بين مكونات المجتمع،ويرتبط بالأهداف والقيم والمصالح للجماعات الرئيسية داخل المجتمع، ويرى كوزر أنه برغم ما يصاحب هذا النوع من مظاهر

سلبيه على وحدة وتماسك المجتمع إلا انه يرى فيه عنصر تماسك وتطور، صحيح أن القيم المتنافرة قد تهدد البناء الاجتماعي، إلا أن الصراع من شأنه أن يلفت الانتباه إلى ضرورة إعادة النظر في القيم السائدة ويقود إلى تأسيس قيم جديدة بديلة لتلك القيم المتصارع حولها والتي لم تعد تصلح لتماسك المجتمع وبناءه، وهو ما وصفه كوزر بالانتظام المعياري للصراع الذي يؤدي إلى قيم جديدة متكاملة أو تحقيق تكامل بسبب الصراع. أما النوع الثاني وهو الصراع الخارجي ضد الجماعات والكيانات التنظيمية الخارجية، فيرى كوزر أن هذا النوع أيضاً يؤدي إلى إحداث حالة قوية من التماسك الداخلي فضلاً عن أنه يحد من التناقض والصراع الداخلي (٨).

إذاً فالصراع عند لويس كوزر (سواء كان داخلياً أو خارجياً) يمثل ظاهرة ايجابية تخدم دائماً البناء الاجتماعي ويؤدي باستمرار إلى إعادة تكييف المعايير وصياغة التوازنات والتماسك للجماعات والكيانات التنظيمية.

وبرغم وجاهة بعض الحجج والفروض التي طرحها كوزر إلا أن ما يؤخذ عليه هو اهتمامه بإبراز أثر الصراعات الاجتماعية على البناء الاجتماعي أكثر من اهتمامه بالكشف عن الدور الذي يلعبه البناء الاجتماعي في نشوء الصراعات، وبرغم أنه يرى أن البناء الاجتماعي يحدد الشكل أو المظهر الذي تتبدى فيه الصراعات الاجتماعية كما يحدد الحلول الممكنة لوضع حد لتلك الصراعات - إلا أنه رأى أن منبع الصراعات الاجتماعية لا يكمُن في طبيعة البناء الاجتماعي بل أن منشأها مصادر أخرى.

وفي هذا السياق أيضاً يرى البعض أن السياسة هي صراع مستمر حول القيادة والزعامة بين النخب، ولا يختلف الأمر في السياسة الخارجية عن الداخلية، فهناك فضاء صراعي تتمحور فيه كل منهما، بل أن كل منهما يخضع لتحالفات واستراتيجيات قد تبدو متشابهة. فعلى الصعيد الداخلي تبدو الساحة السياسية دائماً وكأنها ساحة حرب أو صراع بين النخب، وهو ما يعكسه تاريخ الأمم حول كيفية تعاقب النخب، ففي كل مجتمع تبرز نُخب سياسية جديدة بعد قضاءها على نُخب أخرى، وبما أن النخبة تمثل امتداداً لطبقة اجتماعية أو مصالح معينة، لذا ستسعى للحصول على سند وتأييد شعبي من باقي فئات المجتمع، الأمر الذي يُدخلها مرة أخرى في فضاء صراعي جديد ضد نُخب أخرى تسعى هي الأخرى للحصول على تأييد، وفي سبيل الحصول على التأييد تلجأ إلى ترويج الأفكار التي تثير المشاعر العاطفية وغيرها من أفكار تقترب من الأساطير وتجد صدى لدى الجمهور، فالجمهور غالباً ما تثيره الأفكار البسيطة (بل والساذجة) ذات المنحى العاطفي – أكثر مما تثيره الأفكار ذات المنحى العقلاني.

نقطة أخرى نتوقف عندها، فهناك من يرى فائدة يمكن استخلاصها من حالة العداء التي تصاحب الصراع وما لها من تأثير في تحقيق الوحدة والوفاق الداخلي لاسيما المجتمعات التي تشهد انقسامات داخلية، فهناك نظم لا تجد وسيلة لتخفيف الصراع الداخلي (طائفي، عرقي، سياسي) إلا عبر نقل الصراع خارج حدودها وشحن فئات المجتمع تجاه عدو مشترك حتى إن لم يكن هذا العدو موجوداً فإنها تُوجده Search for Enemies (٩).

صحيح أنها قد تفلح أحياناً في لفت الأنظار بعيداً عن الساحة الداخلية وتحويل الصراع للخارج، إلا أن تلك السياسة غالباً ما تؤدي لنتائج كارثية تدفع الشعوب ثمنها وترتد مرة أخرى على تلك الأنظمة نفسها - ليصبح هلاكها أمراً محتوماً. على أي حال فقد عكست تجارب الأمم أنماط كهذه من سياسات اتبعتها نظم استبدادية لم تجد من وسيلة تمكنها من فرض استمراريتها وبقائها في الحكم إلا من خلال اختلاق عدو خارجي.

ومع ذلك قد لا تخلو حالة العداء التي تترتب على الصراع من جوانب يمكن الاستفادة منها بشكل مباشر أو غير مباشر، فمثل تلك الحالة قد تدفع الدولة أو الأفراد إلى إتباع سلوكيات داخلية وخارجية تقتضيها طبيعة الصراع أو المواجهة لتفويت الفرصة على العدو، بل أن بعض الحالات العدائية قد أسهمت في بروز كثير من الابتكارات والتفوق التكنولوجي، وهناك أنظمة دفعتها حالة المواجهة مع أعدائها إلى إتباع سياسات رشيدة نذكر منها على سبيل المثال: (العمل على كسب أصدقاء جدد وتسوية الخلافات مع الآخرين، الحد من التناقضات وتقوية الجبهة الداخلية، السعي إلى امتلاك أسباب القوة العسكرية والتفوق العلمي والتكنولوجي، تحسين الأداء الاقتصادي، تغير الأنماط الاستهلاكية والبعد عن الإسراف،.. الخ).

ولعل هذا هو ما قد فطن إليه الشاعر قديماً وعكسه في قوله:

عِداتِي لَهُمْ فَضْلٌ عَلَيَّ وَمِنَّةٌ فَلاَ أَذْهَبَ الرَّحْمَنُ عَنِّي الأَعَادِيَا

هُمُ بَحَثُوا عن زَلَّتِي فَاجتَنَبتُها وَهُمْ نافَسُونِي فَاكْتَسَبْتُ المَعَالِيَا

ثالثاً: أنماط الصراع

هناك عدة صور أو أنماط تتواجد في إطارها أو تتحدد خلالها بشكل عام ظاهرة الصراع الدولي، ويمكن تقسيم تلك الأنماط وفقاً لعدة معايير:

١ : مدى الإدراك والقدرة

أ‌- صراع كامن: وهو نوع من الصراع يظل مختزناً في الحيز النفسي لأطراف الصراع نظراً لعدم تهيئ الفرصة لأحد الأطراف أو كليهما للتعبير عنه، أو لعدم قدرة أحدهما أو كليهما على إحداث تغيير، وبالتالي نجدهم يعمدون إلى جعل الصراع كامناً حتى تحين الفرصة المناسبة للتعبير. فقد يكون هناك تناقضاً في المصالح والقيم بين جماعات داخل المجتمع أو خارجها، بيد أن تلك الأطراف قد تكون غير عابئة بتلك التناقضات، إما بسبب تجاهل متعمد، أو بتقديم مبررات عقلانية ومنطقية لعدم وجود حاجة لتحويل التناقض إلى صراع، أو قد يرجع ذلك لنقص المعرفة عند تلك الجماعات حول هذا التناقض، أو نتيجة لطمس الحقائق والمعلومات التي تؤكد تلك التناقضات، إلا أن كل ذلك لا يعني الاطمئنان أو الركون لهذه العوامل القابلة للتغير بتغيرَ الظروف والمعطيات. فقد توجد عوامل صراع بين جماعتين عرقيتين أو دينيتين مختلفتين داخل دولة ولكن نظراً لانتهاج الدولة لسياسة البطش فقد يخشى أحد أطراف الصراع التعبير عنه خوفاً من التنكيل، فمثلاً نجد أن عوامل الصراع بين الصرب والمسلمين والكروات ظلت كامنة حتى تفككت الدولة اليوغوسلافية، أيضاً نجد الصراع بين الأرمن والاذربيجان الذي وصل حد الصدام بعد تفكك الاتحاد السوفيتي.

ب صراع ظاهر: وهو عكس الصراع الكامن حيث أن أطراف الصراع هم على وعي تام ودراية بطبيعة وعوامل هذا الصراع، ويستطيع الأطراف التعبير عنه في صور شتى نتيجة لتوافر البيئة المهيئة لذلك ولامتلاك أدوات إدارته، ويعد الصراع العربي الإسرائيلي صراعاً ظاهراً وإن تغيرت أدواته.

٢: مدى تأصُّل الصراع

أ صراع حتمي: الصراع الحتمي أو الجوهري هو صراع يولد كي يستمر، وهو أيضاً من النوع الذي يمتد بجذوره ويتأصَّل ليشكل علاقة أساسية بين طرفي الصراع نتيجة لتراكمات وعوامل عديدة، وبالتالي يصعب التوصل إلى حل وسط أو أن يتلاشى، وهذا الصراع غالباً ما يتأصل نتيجة لأبعاد عقائدية وقومية. ويعد الصراع العربي الإسرائيلي من الصراعات الحتمية التي يصعب أن تنتهي بحل وسط استناداً إلى المنطلقات العقائدية لأطراف الصراع، أو طبيعة التفاعلات التراكمية والتطورات السياسية لهذا الصراع.

ب صراع عرضي: صراع نتيجة لموقف ما، سرعان ما يتلاشى بانفراج الموقف.

٣: عدد أطراف الصراع

أ صراع ثنائي: وفيه يكون هناك طرفين فقط متصارعين ويمثلان الفاعلين الأساسيين لهذا الصراع، وحتى وإن وجد أطراف أخرى تساعد أو تدعم أي من الطرفين – فإن هذا الصراع يبقى أيضاً صراعاً ثنائياً طالما لم يتورط الطرف الخارجي مباشرةً أو يقحم نفسه كطرف مع أحد الأطراف.

ب صراع متعدد الأطراف: وفيه يكون الأطراف المباشرة أكثر من فاعلين، مثل صراع بين دولة ومجموعة دول، أو صراع بين مجموعة ومجموعة أخرى.

٤: مدى التكافؤ بين الأطراف

أ- صراع متكافئ: نمط يعكس التعادل النسبي من حيث القوة أو القدرة، فقد يكون أحد الأطراف متفوقاً عسكرياً إلا أن الأخر قد يعوضه بالتفوق في نواح أخرى (اقتصاد موقع استراتيجي). ويتيح هذا النمط استخدام الوسائل المتاحة بتوازن من حيث الفعل والفعل المضاد طبقاً لمبدأ المعاملة بالمثل Reciprocity الذي يحكم العلاقات بين الدول في حالة توازن القوى.

ب- صراع غير متكافئ: ويعكس صراعاً بين دولة ضعيفة وأخرى قوية أو مجموعة دول. ولا يجد الطرف الضعيف إلا الوسائل الدبلوماسية لإدارته.

٥: القدرة على التحكم في مجريات الصراع

أ- صراع قابل التحكم فيه: وهذا النمط يمكن من خلاله لكل الأطراف أو لأحدهم توجيه مجريات الصراع أو التحكم فيه. وفي هذا النمط يحتفظ كل طرف بقدرٍ معقول من السيطرة على الفعل وإن لم يكن على النتيجة.

ب- صراع غير قابل التحكم فيه: وهو نمط لا يستطيع الأطراف خلاله التنبؤ بالعقبات والنتائج المترتبة، فلا يمكن التحكم في مجرياته أو نتائجه.

٦: مصير أطراف الصراع

أ- صراع تدميري: هو نمط يعمد إلى تدمير أحد الأطراف لقدرات الآخر.

ب- صراع بقاء مشترك: وفيه لا يبني أي من الجانبين إستراتيجيته على التخلص من الخصم، وفيه أيضاً يتوقع أي الجانبين حدوث تحول يمكن أن يصبح في الطرف الآخر أكثر اعتدالاً، كي يمكن التوصل إلى حل وسط.

رابعاً : مراحل الصراع

هناك مراحل أو أطوار يمر بها الصراع في اتجاه تصاعدي، وتبنى كل مرحلة على الأخرى أو تكون نتيجة لما سبقها، ويمكن تقسيمها كالتالي:

١ مرحلة المسألة Question: وفي هذه المرحلة يكون هناك تعارض في وجهات النظر بشأن بعض المسائل التي يجب أن يتم بحثها في إطار الدولتين، وقد يتم التفاعل بين الدولتين في هذه المرحلة في صورة تبادل مذكرات، أو في صورة بحث وجهات النظر عبر الطرق الدبلوماسية.

٢ مرحلة المشكلة Problem: تنشأ هذه المرحلة إذا لم تجد الدولتان سبيلاً للتفاهم بشأن المسألة محل البحث، أو عندما تلجأ إحدى الدولتين إلى استخدام وسائل معينة لتدعيم موقفها تؤدي إلى إثارة الدولة الأخرى، فتتحول المسألة إلى مشكلة. وتختلف المشكلة عن المسألة في كون الأولى هي خطوة تراكمية تعقب المسالة وتنقلها الى موضوع مثار بحث ومناقشة يتحتم الفصل فيها، كما تختلف المشكلة عن المعضلة Dilemma في كون الاخيرة ترتبط بموقف أو حالة نظرية أو جدلية يصعب التوصل فيها إلى حل يقيني، بمعنى التأرجح بين موقفين يصعب ترجيح أحدهما على الآخر.

٣ مرحلة التوتر Tension: التوتر هو موقف يعكس سلوكاً ما يختلف عن السلوك الذي يسلكه أحد الأطراف في الأحوال العادية، وهي مرحلة تنشأ نتيجة لعدة عوامل قد تكون نفسية أكثر من كونها مادية، كالخوف والشك وفقدان الثقة في الطرف الآخر، وعدم إدراك طبيعة الخصم نتيجة نقص المعلومات والتقديرات الخاطئة لقوة و نوايا الطرف الآخر.

وهناك إجراءات قد تتخذها الدول وتعكس توتراً في العلاقات، مثل فرض قيود لمنع رعايا دولة ما من دخول أراضيها أو فرض إجراءات تقيد دخولهم أو ترحيلهم من أراضيها أو غيرها من إجراءات أكثر تصعيداً، لعل أبرزها قطع العلاقات الدبلوماسية Severance of Diplomatic Relation، ويلاحظ أن مسألة قطع العلاقات الدبلوماسية هي أمر يختلف عن سحب السفراء Withdrawal of Ambassadors وكذلك عن مسألة تخفيض مستوى التمثيل الدبلوماسي Reduces Diplomatic Representation، فضلاً عن أن قطع العلاقات الدبلوماسية لا يعني حتماً قطع العلاقات القنصلية ما لم يكن ذلك مقصوداً ومنصوص عليه صراحة، ومن ثم فقد لا يتعارض مع قطع العلاقات الدبلوماسية أن تُبقي إحدى الدولتين أو كلاهما على مكاتب للأعمال القنصلية أو أن تستبدل التمثيل الدبلوماسي بمكاتب لرعاية المصالح Office of Interests بإشراف دبلوماسيها، أو أن تعهد كل دولة إلى دولة أخرى برعاية مصالحها لدى الدولة التي قطعت علاقتها معها.

٤ **مرحلة التهديد Threat**: وهي مرحلة تترتب على حالة التوتر السائدة بين الطرفين، ويعكس التهديد حالة اخفاق السبل والوسائل المتبعة لدفع أحد الاطراف لأن يسلك سلوكاً ما أو العدول عن سلوك ما. وقد يتم التهديد عبر الإنذار المباشر بشن الحرب، أو عبر المناورات ورفع درجات الاستعداد، أو عبر حشد القوات على الحدود أو ارسال السفن والاساطيل أو عبر التلويح بعقوبات اقتصادية أو قطع معونات أو الغاء اتفاقيات، أو التهديد بإتخاذ قرار أو سلوك من شأنه إلحاق الضرر بالطرف الآخر.

٥ **مرحلة الأزمة Crisis**: الأزمة هي مرحلة قد يترتب عليها حدوث تحول جذري في الموقف الصراعي، وتعكس الأزمة موقفاً حرجاً يتطلب تدخلاً عاجلاً أو قراراً فورياً لإرغام أحد الأطراف على الإذعان لموقف وشروط الآخر وإلا أصبح التصادم أمراً محتوماً. والأزمة في مجال العلاقات الدولية هي مرحلة يكون الأطراف فيها أقرب إلى التصادم من أي مرحلة سابقة.

والأزمة هي موقف مفاجئ غير متوقع يعكس تحولاً في المنظومة والقواعد السلوكية السائدة، ويؤدي لأوضاع غير مستقرة تهدد بقاء المنظومة أو النظام نفسه. وبرغم فجائية موقف الأزمة إلا أنه يصعب فصله عما يسبقه من مواقف، حيث تعكس الأزمة وجود مشكلة وتراكمات سابقة، غاية الأمر أنها تبرز عندما تخرج المشكلة عن القواعد المعتادة في التعامل أو نطاق السيطرة، ومن ثم تتلاقى الأحداث وتتشابك الأسباب بالنتائج ويفقد معها متخذو القرار قدرتهم على السيطرة على الحدث واتجاهاته (١٠).

ولما كانت الأزمة تعكس تحولاً جذرياً في المواقف يجري في وقت قصير فإن التعامل معها يلزمه قرارات جذرية في وقت قصير أيضاً. وهذا ما يفرق المشكلة عن الأزمة، فالمشكلة تحتاج فكراً وجهداً منظماً لإيجاد حلاً لها، ناهيك عن القدرة على تحمل الظروف المصاحبة للمشكلة حيث يمكن التعامل معها في مدى زمني طويل بل يمكن التعايش معها لفترات طويلة. أما الأزمة فيصعب تحمل تفاعلاتها فترة طويلة، فدورة حياة الأزمة سريعة للغاية منذ بدايتها حتى تغيير الأهداف والمسار أو القبول بالأمر الواقع.

وقد يخلط البعض بين الأزمة والكارثة Disaster لكونهما يعكسان موقفاً مفاجئاً، إلا أن ما يميز الكارثة أنها حدث نجم عنه بالفعل أثاراً تدميرية وخسائر بشرية أو مادية، في حين أن الازمة تعكس موقف ينذر بحدوث تحول، حتى إن بدأت الازمة بحدث ما إلا أن رد الفعل أو ما يتوقع حدوثه سيكون له أثر يتعاظم على الحدث الذي بدأت به، وقد تكون الكوارث سبباً لأزمة أو تترتب عليها، والكوارث إما طبيعية أو بشرية أو صناعية (١١).
كذلك يختلف الحادث Accident عن الأزمة، فالحادث هو أمر فجائي لكن أثره ينقضي فور وقوعه ولا يتسم بالاستمرارية. وإذا نجمت عنه أزمة، فإنها لا تمثّله في الحقيقة، وإنما هي إحدى نتائجه برغم أنها قد تمتد فترة.
أما الصدمة Shock فهي حالة نفسية نتاج حدث غير متوقع مؤقتة وتعكس تغيراً حاداً في الحالة النفسية من الغضب والذهول والخوف والارتباك. وقد تكون الصدمة أحد عوارض الأزمة أو إحدى نتائجها، ويتطلب التعامل معها استيعاب تأثيراتها النفسية سريعاً حتى يمكن معالجة التأثيرات المادية.

وقد تعكس الأزمة تدهوراً حقيقياً، وقد تعكس محاولة من أحد الأطراف دفع الصراع إلى مرحلة تصعيدية لا يحتملها الموقف الصراعي لحمل الطرف الآخر على الإذعان، وهو ما يوصف بالأزمة المفتعلة أو الإدارة بالأزمة. وقد لا يتوافر لدى الطرف الذي يفتعل الأزمة نية أو قدرة حقيقية وبالتالي يصبح التصعيد مجرد تهويش لا طائل منه، و يترتب عليه إما أن يتورط في مرحلة تصادمية تدمر قدراته، أو أن تتراجع عوامل الأزمة مرة أخرى حتى تصل إلى مرحلة المشكلة، وهي مرحلة يمكن العيش بها والاعتياد عليها لدرجة تجعل أحد الأطراف أو كليهما يجد أن من الصعوبة العيش بدونها.

ويحتاج التعامل مع الأزمات نوعاً ما من التفكير والسلوك والأدوات التي من شأنها التغلب على تداعياتها والتحكم في مساراتها وتجنب سلبياتها وهو ما يسمى بـ "إدارة الأزمة"، وقد أسهم التطور العلمي والأدوات التحليلية للمناهج السلوكية في تقديم أدوات جديدة للتعامل مع الأزمات على أسس علمية والاستفادة من التجارب السابقة للحد من أثارها والعمل على احتوائها قبل استفحالها وتقليل نسبة الخسائر الناتجة أو المتوقعة (١٢).

إذاً لم يعد التخطيط لإدارة الأزمات ترفاً أو خياراً يمكن الأخذ به أو تركه بل بات أمراً ضرورياً، ولم يعد مناسباً ترك الأمور للتجربة والخطأ بما يعكسه من ارتجال. وهناك خطوات يلزم اتباعها للتعامل مع الأزمات لعل أهمها:

أ- اكتشاف بوادر الأزمة: وتعني استشعار المؤشرات التي تنبئ بوقوع أزمة.

ب- الاستعدادية: وتعكس البدائل المعدة سلفاً للتعامل مع الأزمة المتوقعة.

ج- احتواء الضرر: وتعكس تنفيذ ما سبق وأن خطط له وتم تحديده من اجراءات في مرحلة الاستعداد، وذلك للحيلولة دون تفاقم أثار الأزمة.

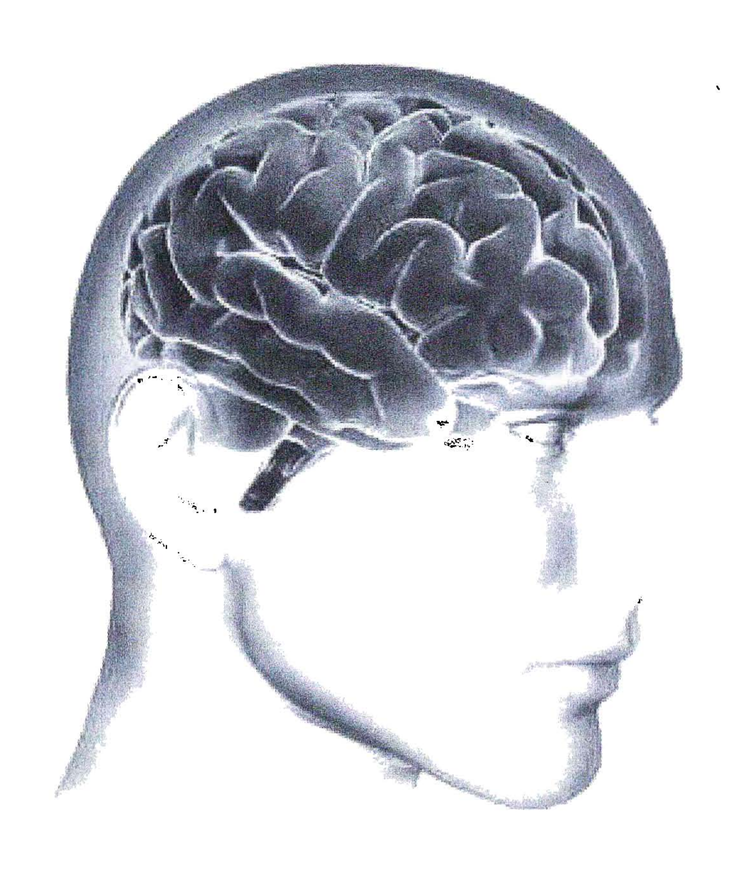
د- استعادة التوازن: وتعني القدرة على ممارسة الأنشطة الاعتيادية.

هـ- الاستفادة: وهي خطوة تتضمن وضع الضوابط لمنع تكرار الأزمة وبناء خبرات من الدروس السابقة لضمان مستوى عالي من الجاهزية مستقبلاً.

٦ مرحلة الحرب War: الحرب هي ذروة مراحل الصراع، فهي مرحلة من مراحل الصراع التي قد تعقب الأزمة، فتفاقم تداعيات الأزمة يؤدي إلى الصدام، وفي نفس الوقت هي أداة من أدوات إدارة الصراع التي يلجأ إليها البعض حينما تتضح أمامه عدم جدوى الأدوات الأخرى لفرض الارادة، وسنتناولها تفصيلياً في الفصل القادم عند حديثنا عن أدوات إدارة الصراع.

المبحث الثاني

المحددات البشرية لظاهرة الصراع الدولي



أولاً: العوامل الديموغرافية

الديموغرافيا Demography أو علم دراسة السكان هو فرع من أفرع العلوم الاجتماعية الذي يعني بدراسة الخصائص السكانية للمجتمعات، ويتضمن إحصائيات لعدد السكان، ومعدلات النمو، والكثافة السكانية، ونمط التركيب، والتوزيع العمري والنوعي (ذكورة/انوثة)، والحالة الاجتماعية، ومعدلات الهجرة الداخلية والخارجية وأسبابها، ونسب المواليد والوفيات والأمراض وأسباب، والظروف المعيشية ومستوى الدخل، والتوزع الجغرافي.

يُذكر أن مصطلح الديموغرافيا بمفهومه الشامل تم استخدامه عام ١٨٥٥ بواسطة الكاتب الفرنسي أشيل جيلارد Achille Guillard خلال كتابه: Elements De Statistique Humaine: Ou Demographie Comparee (1855) وذلك برغم أن توماس مالتوس Thomas R Malthus كان قد صاغ من قبل نظريته الشهيرة بشأن السكان عام ١٧٩٨ في كتابه بعنوان: بحث في مباديء السكان An Essay on the Principle of Population، وفي منتصف القرن العشرين ظهر الاهتمام بالانعكاسات السياسية لقضايا السكان وتركز الاهتمام حينها على المشاكل البيئية المترتبة على الزيادة السكانية، ثم بدأ طرح العلاقة بين المتغير السكاني والصراعات الداخلية والخارجية، وقد ازدادت أهمية الدراسات السكانية بعد حصول كثير من البلدان على استقلالها بحدود حوت تركيبة وخليطاً من الأعراق والثقافات والمعتقدات.

ويلاحظ أن الدراسات التقليدية المعنية بالعلاقة بين العوامل الديموغرافية وظاهرة الصراع لم تكن تعني من تلك العوامل إلا بعنصر الحجم أو الكثافة السكانية، حيث كانت تنظر إلى حجم السكان كعنصر من عناصر قوة الدولة الذي يحقق القدرة على خوض الصراع، إلا أن تلك النظرة التقليدية تراجعت بتقدم مجال الدراسات السكانية التي لم تعد تكتف بفكرة الحجم المطلق دون النظر لمتغيرات أخرى، حيث تلعب العوامل الديموغرافية دوراً مهماً في تأصيل ظاهرة الصراع الدولي، لذا فإن تحليل تلك العوامل يعد أمراً هاماً عند دراسة أي صراع سواء كان صراعاً داخلياً أو صراعاً بين دولتين.

وبرغم أهمية المؤشرات التي تتضمنها الدراسات السكانية، الا أننا سنقتصر على أهم تلك العوامل وهي: معدل الكثافة السكانية، نمط التركيب السكاني، ودرجة التجانس السكاني .. وهو ما سنتناوله على النحو التالي:

١: معدل الكثافة السكانية

يربط البعض بين الحجم أو الكثافة السكانية Population Density وميل الدولة للصراع، حيث يُغري الفائض السكاني على زيادة الميول التوسعية لدى الدولة وخوض الحروب لتوافر العنصر البشرى لإنشاء جيش كبير، فهي قد تعمد إلى نقل الآثار الناجمة عن الانفجار السكاني إلى اهتمامات خارجية، ولعل هذا قد يفسر لنا الظاهرة الاستعمارية في القرون الماضية.

وتثير العلاقة بين حجم السكان و ظاهرة الصراع عدة تساؤلات: هل هناك علاقة بين الحجم المطلق للسكان وقوة الدولة؟ وهل هناك علاقة بين الحجم المطلق والميل إلى الصراع؟ أم أن الأمر يرتبط بمتغيرات أخرى؟.

في هذا السياق نجد كثير من الأطروحات التي تؤكد العلاقة الإرتباطية بين حجم السكان وقوة الدولة، حيث ذهب البعض إلى التأكيد على محورية الحجم في تشكيل قوة الدولة، و اعتمدوا افتراضاً تقليدياً مفاده أن حجم السكان هو أهم محددات قوة الدولة ومن ثم قدرتها على خوض الصراع، بمعنى أنه كلما ازداد حجم السكان كلما ازدادت قوة الدولة، وأن افتقاد الدولة ميزة الحجم لا يمكنها تحقيق مكانة بين الدول الكبرى، وقد استمد هذا الافتراض حجيته من شواهد التاريخ في القرنين الثامن والتاسع عشر، وهي حقبة كان يلعب عدد السكان فيها دوراً هاماً في تحديد قوة الدولة لما يوفره من عنصر بشري لإنشاء الجيوش وتغذية الآلة الحربية.

وفي حين أسرف البعض في اعتماد الافتراض بشأن الحجم المطلق للسكان وبين قوة الدولة والميل إلى الصراع، إلا أن آخرين شككوا في صحة هذا الافتراض بمعزل عن المتغيرات الأخرى. فإذا كان أنصار فكرة الحجم المطلق يرون في الزيادة السكانية عنصراً من عناصر القوة لما توفره من طاقة بشرية تسهم في تحقيق التنمية والقدرة على الابتكار وما توفره من عناصر تسهم في زيادة القوة والقدرة العسكرية .. بيد أن ما قد ينطبق على حالة ما قد يصعب تعميمه فى حالات أخرى، فالزيادة السكانية ربما قد تقود لزيادة قوة العمل أو القوة العسكرية لكنها لا تكون دائماً كذلك، فالأمر هنا يرتبط بخصوصية كل حالة و القدرة الاستيعابية للاقتصاد (فرص العمل، الاستثمارات، الخدمات) كذلك القدرة الاستيعابية للقوات المسلحة،

فهناك سقفاً يصعب تجاوزه تتحكم فيه اعتبارات أخرى، إضافة إلى دور المتغير التكنولوجي فى تكييف هذه العلاقة الارتباطية، حيث يؤدي التقدم التكنولوجى لتقليص القوة البشرية المستخدمة فى الانتاج أو القوات المسلحة.

وبالإضافة للتوزيع العمرى والسكان فى سن العمل هناك حاجة للحديث عن الموارد المتاحة والمستوى التكنولوجى، وهي أمور تشير إلى أن الزيادة السكانية قد تمثل معوقاً خاصة عند ارتفاع شريحة صغار السن والكهولة ومن ثم مستويات الإعالة وانخفاض معدلات الادخار وزيادة عبء توفير الخدمات الأساسية. يضاف لذلك أن التنمية لا تتقدم دائماً بتزايد الحجم في المجتمعات غير المتجانسة حيث يصاحب الزيادة السكانية فيها زيادة في حدة الصراع الداخلي، لذا يتطلب الحديث عن الحجم دراسة المتغيرات الأخرى التى قد تجعل منه عاملاً مهماً فى حسابات القوة والمتغيرات التى قد تجعل منه عاملاً سلبياً. فما يعنينا هو مدى ما تعكسه الزيادة السكانية من قوة، ولعل هذا ما يجعلنا نخلص إلى صعوبة التسليم بمفهوم الحجم المطلق سواء كعامل قوة أو ضعف منفصلاً عن المتغيرات الأخرى (١٣).

لكن على أي حال يمكن القول بوجود هذه العلاقة الارتباطية، صحيح أن الحجم الكبير للسكان لا يضمن تلقائياً مكانة للدولة في هرم القوى الكبرى، إلا إنه لا توجد دولة تتمتع بمكانة القوة الكبرى دون حجم سكاني كبير نسبياً حيث تحتل دول الحجم السكاني الكبير موقعاً أعلى، ولعل هذه العلاقة الارتباطية تقودنا للحديث عن أهمية استشراف هرم القوة الدولية والطبيعة المستقبلية للنظام الدولي وما قد يطرأ عليه من تغيرات.

وقد تجد بعض الدول منفذاً أو حلاً لمشكلة الكثافة السكانية وتخفيف العبء بتشجيع أو دفع مواطنينها نحو الهجرة لدول أخرى، إلا أن الوضع قد يتفاقم إذا ما وضعت الأخرى قيوداً على هجرة مواطني الدولة إليها.

والهجرة هنا تختلف عن التهجير، فالهجرة: هي عملية طوعية سواء من دولة الهجرة أو دولة المهجر، وتعكس سعي البعض (المهاجرون) للبحث عن سبل معيشية أفضل، وقد تكون الهجرة فردية أو جماعية منظمة مثل موجات الهجرة التي نظمتها الوكالة اليهودية منذ بدايات القرن العشرين لاغتصاب أرض فلسطين. أما التهجير: فهي عملية تتم قسراً ضد جماعات معينة يطلق عليهم المهجَّرين أو اللاجئين، فهم مُهجَّرون من دولهم ولاجئون لدول أخرى فراراً من الإبادة أو البطش، وقد لا تجد بعض الدول مفراً من قبولهم لدوافع إنسانية أو سياسية، كحال المهجَّرين من أرض فلسطين عقِب حربي ٤٨ و٦٧، ومن كوسوفا إثر حملة التطهير العرقي الصربية ضد المسلمين، ويشكل هذا النوع عاملاً في تأجج الصراع الدولي.

وهناك أنواع من عمليات التهجير تقوم بها الدولة لمواطنيها إلى مناطق أخرى داخل حدودها ليس كنوع من العقاب - بل لتحقيق مصلحة عُليا أو لصالح هؤلاء الأفراد أنفسهم، مثال ما قامت به مصر من عملية تهجير لأهالي بعض قرى النوبة وإعادة توطينهم أثناء إنشاء بحيرة ناصر الملحقة بمشروع السد العالي، أيضاً ما قامت به مصر من تهجير لأهالي مدن القناة عقِب حرب ٦٧ لتجنيبهم خطر العمليات الحربية حتى لا تشكل هذه المنطقة نقطة ضعف استراتيجية يستغلها العدو لما قد ينتج عن تواجد هؤلاء المواطنين من خسائر في أرواح من قد تطولهم نيران المعارك.

٢: نمط التركيب السكاني

يعد نمط التركيب السكاني Population Composition عاملاً من العوامل الأساسية التي تسهم في تشكيل قوة الدولة. وحينما نتحدث عن نمط الترتيب السكاني فإنما نشير إلى عاملين أساسيين، الأول ويتمثل في التوزيع العمري للسكان Age Composition خاصة حينما يميل هذا التوزيع لصالح الشباب عن الأطفال والشيوخ، فارتفاع معدلات الشباب يعكس مؤشراً إيجابياً لصالح قوة الدولة، لكون الشباب هم الأقدر على تحَمُّل خوض غمار الحرب، فضلاً عن استجابتهم السريعة للأفكار الثورية والتغييرات الجذرية والخطط التوسعية التي تدخل بها الدولة حلبة الصراع الدولي بسبب حماسهم واندفاعهم، بعكس الشيوخ الذين يميلون للاحتكام إلى العقل والتجربة، لذا غالباً ما تجدهم يشكّلون قطاعاً محافظاً في مواجهة الاندفاع للعنف الموجّه ضد الخارج وغالباً ما يتهمون الشباب بقلة الخبرة (١٤). أما العامل الثاني فيرتبط بالنوع أو الجنس Sex Composition، فارتفاع نسبة الذكور عن الإناث يعد من المؤشرات التي تصب في حسابات قوة الدولة.

وكما يشكل نمط التركيب السكاني عاملاً من عوامل الصراع عندما يسود هذا النمط أغلبية لعنصر الشباب – فإن الصراع نفسه قد يؤثر على نمط التركيب السكاني، فحينما تفقد أمة ما نسبة من الرجال خاصة الشباب بسبب الصراع والحروب – فإن من شأنه أن يفقدها حيويتها فترة من الزمن وأن يخل بالتوزيع الجنسي لصالح النساء والعمري لصالح الأطفال والكهول.

٣: درجة التجانس السكاني

تمثل درجة التجانس السكاني Population Homogeneity عنصراً هاماً من عناصر قوة الدولة، فعبر التجانس يمكن تحقيق الاستقرار والتنمية في الداخل ومواجهة تحديات الخارج أو تنفيذ الخطط التوسعية وخوض غمار الصراع.

وعلى النقيض من ذلك يمكن القول أن غياب التجانس السكاني يعد من العوامل التي تغذي الصراعات داخل أي مجتمع. لذا قد تعمد الدول التي تواجه ذلك إلى انتهاج احدى السياسات التالية: إما التسليم بهذه التعددية وإنتهاج سبل رشيدة للحكم من شأنها ربط فئات المجتمع المختلفة وتجعلها تشعر بالرضا والولاء. أو انتهاج سياسة القمع والابادة Extermination ضد الجماعات التي تسعى إلى التمايز. أو القيام بعملية تهجير قسري ضد هذه الجماعات خارج حدودها وبالتالي يشكل عاملاً جديداً من عوامل الصراع الدولي. وقد تجد ملجأ بالدخول في صراعات خارجية ونقل مشاكلها خارج حدودها أو البحث عن عدو تجمع عليه الجماعات المختلفة، وهي سياسة تقليدية لجأت إليها بعض الانظمة التي رأت في الإجماع على عدو خارجي تحقيقاً للوحدة الوطنية واستقراراً لحكمها، لذا غالباً ما تتورط هذه الدول في صراعات بشكل أكبر من التي يتحقق لديها نوعاً من التجانس السكاني، إلا أن ذلك ليس أمراً حتمياً ففي المقابل نجد أن بعض الدول القومية المتجانسة ليست بأحسن حال من تلك التي لا يتحقق لديها التجانس، فقد أسهمت الدول القومية بدورها في تزكية الصراع الدولي.

فإذا كانت القومية تُعد قوة توحيد داخلي إلا أنها قد تؤدي إلى تزكية الصراع الدولي أو ما يوصف بالنزعة القومية للصراع، فألمانيا التي أسعرت نيران الحرب العالمية الأولى و الثانية كان ينطلق سلوكها من مفهوم قومي.

والقومية: هي رابطة ثقافية تعكس شعوراً قوياً باتحاد او انسجام الفرد مع الجماعة والمكان والسلوك الذي ينتهجه المجتمع وأسلوب الحياة.. والقومية ليست في حد ذاتها خيراً و لا شراً، فهي عاطفة قوية تدفع الأفراد للعمل بطريقة موحدة، إما من أجل أهداف قد تكون صالحة أو سيئة من جانب الآخرين، لذا فطريقة الإعراب عن هذا الشعور هو الذي يحدد ذلك، والشعور بالقومية وإن كان ينتهي بالتطرف والميل للصراع الخارجي إلا أنه يعتبر قوة هامة للدولة. ويلاحظ أن تنامي الشعور القومي في أوروبا يعد بمثابة ثمرة من ثمار الثورة الفرنسية التي كان عليها إيجاد هوية أو بديل عن شعور الانتماء لنظام اختفى بانهيار نظام الإقطاع الذي كان سائداً (١٥).

وشأن أي تغيير جذري أحدثت الثورة هزة عميقة داخل المجتمع الفرنسي وجاءت فكرة القومية لتؤكد لأفراد الشعب أنهم يؤلفون عائلة واحدة، وأن بالإمكان الاعتماد على الشعب لتأسيس الجيوش والاستفادة من جهودهم وتضحياتهم بشكل يفوق ما كانت تقدمه جيوش المحترفين (١٦).

إلا أنه من جانب آخر نجد أن هناك كثير من الانعكاسات السلبية على المستوى الأوروبي قد نجمت عن تلك النزعة القومية التي أحدثتها الثورة خاصةً بعد الانتكاسات التي لحقت بالثورة الفرنسية وبروز النزعة التوسعية للقومية الفرنسية التي عكستها الحروب النابوليونية والتي مهدت الطريق لبروز قوميات أخرى أو عملت على تشجيعها كما في إيطاليا (١٧).

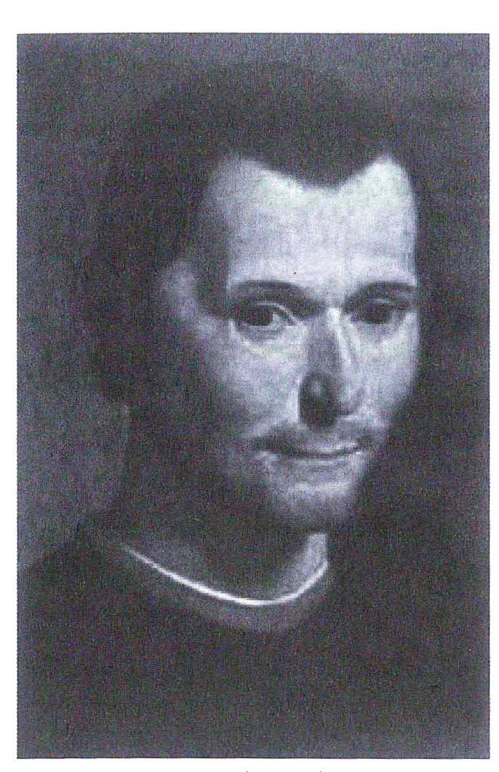
ثانياً: الدوافع السلوكية

يُرجع البعض ظاهرة الصراع إلى دوافع السلوك الإنساني، سواء كانت تلك الدوافع في صورة غريزة داخل الإنسان يولد بها، أو في صورة عوامل نفسية يكتسبها الإنسان عبر مراحل حياته. ويرى علماء النفس والاجتماع أن الغرائز والعوامل النفسية تلعب دوراً كبيراً كدوافع سلوكية يمكن خلالها تفسير التوجه نحو الصراع سواء على مستوى الأفراد أو مستوى الدول، فالدول في نهاية الأمر يتحكم في سياساتها مجموعة أفراد، وسواء كانوا حكاماً أو محكومين فإن الدوافع السلوكية للأفراد تنعكس على السلوك الخارجي لدولهم. ويؤكد معظم علماء الاجتماع أن البعض ممن لا يستطيعون تحقيق رغباتهم وذاتهم داخل المجتمع قد يتطلعوا برغباتهم التي لم تتحقق إلى ما وراء الحدود حيث ساحة الصراع الدولي، حتى الأفراد الذين يشعرون بأنهم عاجزون ولا قيمة لهم داخل أوطانهم - نجدهم يشعرون بالرضا ويتيهون فخراً بقوة وتسلط بلادهم، ونجد لديهم تأييداً تاماً لسياسة دولهم الخارجية سواء كانت خاطئة أو صائبة، ويذهب هؤلاء حد التطرف في التأييد لدرجة اتهام المعارضين بعدم الوطنية والإخلاص.. ويؤكد السلوكيون أن تلك الدوافع ترتبط بشكل أكثر بالأمم التي يسيطر على شعوبها شعوراً بعدم الرضا والضيق، فهي أكثر استعداداً من الناحية السيكولوجية للصراع والحرب عن الدول التي يسيطر على شعوبها الشعور بالرضا، حيث يمثل العنف الخارجي محصلة تلقائية للشعور بالإحباط والخذلان الداخلي (١٨).

لذا فإننا سوف نقوم بتحليل أهم الافكار التي يسوقها أصحاب نظريات الدوافع السلوكية كي نقف على تفسيرهم لظاهرة الصراع، على النحو التالي:

١ : الطبيعة البشرية "مكيافيلي"

في كتابه الشهير الأمير Il Principe يبني مكيافيلي Niccolò Machiavelli افتراضاته حول أسباب الصراع على ما وصفه بالطبيعة الأنانية للبشر. حيث يعتقد مكيافيلي أن الإنسان هو شرير بطبعه، ومن ثم فهو على استعداد لإظهار طبيعته الشريرة أو السيئة عندما تتاح له فرصة التعبير عن هذه الطبيعة، ويرى ميكافيللي أن الإنسان قد يكون خيّراً فقط عندما يُكبَح، لذا فإن اختفاء تلك الطبيعة الشريرة للإنسان لفترة ما دون أن يُكبح هو أمر - قد يكون مرده عوامل غير معروفة. والطبيعة البشرية كما يراها مكيافيلي طبيعة عدوانية استحوازية، فالناس يهدفون دائماً لاستمرار استحوازهم على ما يملكونه - مع السعي الدءوب إلى الاستحواز على المزيد، وهذا هو ما يؤدي غالباً إلى تأجج الصراعات، ويرى مكيافيلي أن وجود القانون والتلويح بالقوة القهرية والملزمة - يمكن أن يؤدي إلى التهذيب من تلك الطبيعة البشرية.



نيكولو مكيافيلي

وقد فصل مكيافيلي في كتابه بين السياسة والدين والقواعد الأخلاقية، ورأي في السياسة فناً وسائله الغش والخداع والكذب وحتى الوحشية التي قد تكون وسائل ينبغي على الأمير إتباعها إذا اقتضت الضرورة ذلك (*).

في هذا الصدد يرى مكيافيلي ضرورة أن يجمع الأمير بين قوة الأسد ومكر الثعلب، فالأسد لا يستطيع حماية نفسه من الشراك والثعلب لا يستطيع حماية نفسه أمام الذئاب، لذا يتحتم عليه أن يكون ثعلباً ليميز الفخاخ ويكون أسداً ليرهب الذئاب.. وينصح الأمير بألا يُحكم ضميره إن كان من شأن ذلك الإضرار بمصلحته، فالعبرة بالنتائج وليست بالوسائل، فالناس لا تحكم على وسائله، ويستند في آرائه لمقولته الشهيرة التي غدت قاعدة لتبرير السياسات التي لا تتفق مع الأخلاق "الغاية تبرر الوسيلة".

(*) ولد مكيافيلي في فلورنسا وكان والده محامي من النبلاء منحدراً من أسرة توسكانية عريقة، لم يتلق مكيافيلي تعليماً عالياً لكنه أظهر ذكاءً حاداً، وقد تقلد مكيافيلي منصباً إدارياً في الحكومة من عام ١٤٩٤: ١٥١٢ زار خلالها البلاط الملكي في فرنسا وألمانيا وعدة مقاطعات إيطالية في بعثات دبلوماسية. وقد تعرض للحبس عام ١٥١٢ ثم النفي، حيث اتُهم بالتورط في مؤامرة ضد أسرة مديتشي House of Medici التي كانت تمثل السلطات الخمس في إيطاليا وهي مملكة نابولي والدولة البابوية بروما والبندقية وميلانو وفلورنسا، وبعد استجوابه تحت التعذيب قام البابا الميديشي الجديد ليو العاشر بالعفو عنه وأطلق سراحه، وذهب مكيافيلي لسان كازينو قرب فلورنسا ليقضي فترة تقاعده في الكتابة.
وقد وضع ميكيافلي خلاصة أفكاره في كتابه (الأمير) عام ١٥١٣ كإهداء للأمير لورنزو Lorenzo de' Medici أمير فلورنسا سليل أسرة مديتشي، إلا أن ميكيافليي لم يجرؤ على إهداء كتابه إلى لورنزو ولم يطبع إلا بعد وفاة مكيافيلي في فلورنسا عام ١٥٢٧، فكما توقع مكيافيلي فقد جمع الكتاب عقب صدوره وأحرق وقررت محاكم التفتيش بناء على قرار مجمع روما الكنسي إحراق جميع مؤلفات مكيافيلي بعد ظهور الكتاب عقب وفاته.

وفيما يتسق مع ما سبق يرى مكيافيلي أن الإنسان الذي يحرص على الطيبة والخير في كل شيء سيصاب بالحزن والأسى عندما يرى نفسه محاطاً بهذا العدد الكبير من الناس الذين لا خير فيهم... وفي إجابة على تساؤل طرحه مكيافيلي حول إن كان على الحاكم صعوبة الجمع بين أن يكون مهاباً ومحبوباً - فعليه اختيار أن يكون مهاباً على أن يكون محبوباً من الناس، ويبرر ذلك بأن الناس بصورة عامة ناكرون للجميل ومتقلبون ومراءون وشديدو الطمع!! فهم إلى جانبك طالما أنك تفيدهم وطالما أنهم لم يحصلوا على كل حاجتهم فيبذلون لك دماءهم، لكن عندما تدنوا حاجتهم يثورون في أول مناسبة، والناس لا يترددون في الإساءة لمن يجعل نفسه محبوباً لكنهم يترددوا في الإساءة لمن يخافونه، فالحب يرتبط بعلاقة الالتزام التي قد تنفك عندما يكون ذلك في صالح الناس بسبب أنانيتهم، أما الخوف فيرتبط بالخشية من العقاب وهي خشية دائمة، مع ذلك يجب على الأمير فرض الخوف بطريقة تتجنب الكراهية إن لم يضمن الحب (١٩).

ويرى مكيافيلي أن الضرورة قد تحتم على الأمير الذي يتسم بهذه الصفة أن يجيد إخفاءها عن الناس، وأن يكون مداهناً كبيراً ومرائياً عظيماً، ولما كانت طبيعة الناس تميل إلى الاحتياجات الراهنة - فإن من يُتقن الخداع سيجد دائماً أولئك الذين هم على استعداد لأن تنطلي عليهم خديعته.

من جانب آخر يرى مكيافيلي أنه ليس ضرورياً أن يتصف الأمير بكل ما أورده من صفات، ولكن من الضروري أن يتظاهر على الأقل بوجودها فيه، بل أنه يرى أن حيازة كل هذه الصفات وتطبيقها دائماً قد يؤديان لتعرض الأمير للأخطار، أما مجرد التظاهر بحيازتها فكثيراً ما يكون مُجدياً.

وينصح الأمير قائلاً: من الضروري أن تتظاهر بالرحمة وحفظ الوعود والنبل والإخلاص والتدين، وأن تكون فعلاً متصفاً بها، ولكن عليك أن تكون مستعداً لأن تتصف بعكسها عندما تقضي الضرورة الحفاظ على دولتك، وأن تكون مستعداً للتكيف مع الرياح وفقاً لما يمليه الواقع، وألا تتنكر لما هو خير إن أمكن - شريطة أن تُنزل الإساءة والشر بالغير إن اضطررت.

ويسترسل مكيافيلي قائلاً: على الأمير أن يكون حريصاً على ألا يفضح نفسه بما يتناقض مع الصفات التي أشرت إليها، وعليه أن يجعل الناس يرون فيه ويسمعون منه الرحمة والوفاء بالعهود، والنبل والإنسانية والتدين، ولعل هذه الصفة الأخيرة هي أكثرها لزوماً وضرورة - لأن الناس عموماً يحكمون بعيونهم، فجميع الناس يرون ما تعمل، بينما لا يُدرك حقيقتك إلا القلة، وستتردد هذه القلة في معارضة رأي الجموع الذين يرون فيك هيبة الدولة والقدرة على الدفاع عنهم، إذ أن عادة الدهماء أن تغرهم المظاهر والنتائج، فالعالم يتألف من الدهماء، أما القلة الذين يعتبرون أنهم ليس من الدهماء فهم معزولون عن الناس عندما يقرروا شيئاً يرونه في أميرهم (٢٠).

بجانب ذلك ينصح مكيافيلي الأمير بأن يُظهر نفسه دائماً ميالاً لذوى الكفاءة والجدارة وأن يفضل المقتدرين ويكرم النابغين في كل فن، وعليه أن يشجع مواطنيه على المضي في أعمالهم سواء في حقول التجارة أو الزراعة أو أي مهنة يمتهنها الناس، وبذلك لن يتوانَ الفرد في تحسين ما يملك مخافة أن يفقده، ولا يتقاعس أخر عن البدء في تجارة خشية الضرائب،

وعليه أن يقدم المكافآت لمن يعمل في هذه المهن وكل من يسعي بمختلف السبل لتحسين مدينته أو دولته، وبالإضافة لكل ذلك عليه في الفصول المناسبة من السنة أن يُشغل الشعب بالأعياد ومختلف العروض المسرحية وغيرها، ولما كانت المدينة مجزاة نقابات أو طبقات فعليه أن يهتم بجميع هذه المجموعات وأن يختلط بأفرادها من وقت إلى أخر، وأن يقدم لهم مثلاً على إنسانية وجوده - محتفظاً دائماً بجلال منصبه ووقار مكانته (٢١).

وفيما يتعلق بالعلاقات الخارجية يرى مكيافيلي أن على الحاكم الرشيد ألا يحافظ على وعوده عندما يرى أن هذه المحافظة قد تؤدي إلى الإضرار بمصالحه أو أن الأسباب التي حملته على إعطاء هذه الوعود لم تعد قائمة، ويستدرك مكيافيلي قائلاً: صحيح أن هذا الرأي قد لا يكون رأياً طيباً لو كان كل الناس طيبين، لكن نظراً لأن جميع الناس سيئين - فهم بدورهم لن يحافظوا على عهودهم لك، من ثم فإنك لست ملزماً بالمحافظة على عهودك لهم، وأنك لن تعدم الحيلة في إظهار مبررات متلونة للتنصل للوعود، وذلك يعد ذريعة مشروعة لتحقيق الغاية، ويظهر التاريخ كم تنكر الأمراء لمواثيق السلام فنقضوا معاهداتهم وأضحت عهودهم لا قيمة لها، ويبرهن التاريخ على أن أولئك الذين تمكنوا من تقليد الثعلب جيداً قد نجحوا أكثر من غيرهم.. ويستشهد مكيافيلي على ذلك بقوله: هناك أميراً يعيش في عصرنا يجعل همه الدعوة إلى السلام والوفاء للمواثيق، بينما هو في الحقيقة عدو لهما، ولو قدر له تطبيق ما ينادي به لأضاع دولته (٢٢).

ويرفض مكيافيلي بشدة سياسة الحياد التي يراها سياسة مدمرة تؤدي إلى هلاك من يلجأ إليها، حيث ينصح الأمير قائلاً: يلقي الأمير بالغ الاحترام إذا برهن أنه إما إن يكون صديقاً مخلصاً أو عدواً لدوداً. وهذا يعنى أن يُعلن بلا تحفظ عطفه على طرف ما وعداءه للأخر، ولا ريب أن هذا أفضل دائماً من البقاء على الحياد. فإذا اشتبكت دولتان مجاورتان لك في حرب فعليك أن تقف منهما ذلك الموقف الذي يؤدي إما إلى خوفك من الدولة المنتصرة أو عدم خوفك منها، وفي كلتا هاتين الحالتين يجدر بك أن تُعلن عن موقَفك بصراحة وأن تخوض الحرب، إذ أن عدم خوضك إياها يجعلك فريسة سهلة للمنتصر مما يبعث في نفس المهزوم الرضا والبهجة، ولن تجد سبباً أو مبرراً للدفاع عن موقفك، كما لن تجد أحداً يرحب بك، فالمنتصر لا يرغب في اتخاذ أصدقاء لا يطمئن إليهم ولا يسارعون لمساعدته وقت شدته، أما المهزوم فلن يرحب بك بدوره لأنك لم تخض المعركة بجانبه.

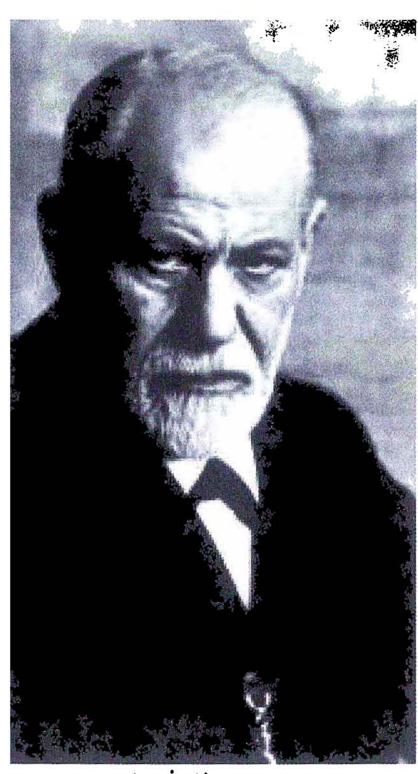
ويسترسل مكيافيلي: إن من يريد منك أن تظل على الحياد دائماً ليس بصديق، أما صديقك فهو ذلك الذي يريد منك أن تُعلن موقفك بحمل السلاح إلى جانبه، ويلجأ الأمراء المترددون رغبة منهم في تجنب الأخطار إلى إتباع الحياد وهي سياسة ستؤدي حتماً إلى دمارهم وضياعهم، ولكن عندما يعلن الأمير بصراحة وقوفه إلى أحد الجانبين ويقدر لهذا الجانب أن ينتصر فإنه يشعر (رغم قوته ومن بقاء الأمير تحت رحمته) بنوع من الالتزام تجاهه، إذ أن صداقة متينة قد أقيمت وليس من شيمة الناس أن يتنكروا

للجميل بهذا الشكل وأن يضطهدوا من ساعدهم، أما إذا هزم حليفك فستجد المأوى لديه و سيهب لمساعدتك ما أمكنه، و تصبح بذلك رفيقاً لطالع قد يُشرق ثانية و يرتفع. أما عندما يكون المتحاربان من الضعف بحيث لا تخشى شيئاً من المنتصر، فيمكن أن تتخذ موقفك بجانب أحدهما فتمضى إلى دمار أحدهم بمساعدة الأخر، فإذا انتصر حليفك فسيظل تحت رحمتك لأنه سيستحيل عليه أن يستمر دون مساعدتك وعونك.

وبرغم ما شرحه مكيافيلي عن مخاطر اللجوء للحياد، إلا إننا نجده يحذر الأمير من الانحياز أو التحالف مع من هو أقوى منه إلا إذا كان مُضطراً، فيقول: يجب أن أبين أن على الأمير أن يتجنب الارتباط في قضية مشتركة مع أمير أخر أقوى منه لإلحاق الضر بأمير ثالث إلا إذا أجبرته الضرورة، إذ أن انتصاره يعنى وقوعك تحت رحمته، وعلى الأمراء أن يتجنبوا قدر طاقتهم الوقوع تحت رحمة غيرهم وإرادتهم وأهوائهم، أما إذا لم يكن هناك من مناص فعليه الأمير أن يشارك في القتال للأسباب التي شرحتها أنفاً، وعلى كل دولة ألا تبالغ في الاطمئنان لسياستها فعليها أن تضع الشكوك دائماً نصب أعينها، فمن طبيعة الأمور ألا يحاول إنسان تجنب إحدى المصاعب إلا وقع في صعوبة ثانية، ولكن الفطنة تحتم عليك أن تستطيع تمييز طبيعة الصعاب وأن تقحم نفسك في أقلها ضرراً وأذى (٢٣).

٢ : الغريزة العدوانية "فرويد"

يُرجع عالم النفس سيجموند فرويد Sigmund Freud أسباب الصراع إلى الغريزة العدوانية داخل الإنسان، في هذا الصدد يرى فرويد أن الناس ليسو بمخلوقات ودودة تسعى إلى السلم أو أنها تدافع عن نفسها إذا هوجمت فقط، بل على عكس ذلك يرى أن قدراً كبيراً من النزعة العدوانية هي شيء يكمن في التكوين الغريزي للإنسان (٢٤). ويؤكد أن تلك الغريزة العدوانية تظل كامنة داخل الإنسان انتظاراً للاستفزاز مثلها تماماً مثل الغرائز العدوانية الكامنة داخل الحيوان،



سيجموند فرويد

وهكذا فإذا ما أتيحت لها الظروف تتحرك الغريزة وتبرز تلقائياً لتكشف عن أشخاص مثل وحوش كاسرة لا تتورع في القضاء على المخلوقات التي تنتمي إلى نفس جنسها. ويرى فرويد أن الحروب تعد بمثابة فرصة مُثلى للتنفيس عن تلك الغرائز وإرضاء النزّعات العدوانية الكامنة لدى الإنسان

ويؤكد فرويد أن هذه الغرائز العدوانية تخرج تلقائياً من مكمنها لتلبية دعوة أو خدمة غرض كان من الممكن أن يتحقق بلا عنف أو بإجراءات أخف، فهذه الشراسة التي تكشف عن وجهها كلما واتتها الظروف توقف العقل عن العمل على تقييدها وتكبيلها، ويؤكد فرويد أن هذا الميل إلى العدوان الذي نفترض عن حق أنه موجود عند الآخرين نستطيع أن نتبينه أيضاً بسهولة في أنفسنا، ويرى فرويد إن هذا العداء الأولى الذي يشعر به البشر تجاه بعضهم البعض هو الذي يهدد المجتمع المتحضر بالانحلال. ويرى أن اتفاق المصالح لم يفلح في التقريب بين الناس، فما تزال الغرائز أقوى من العقل، والهوى أغلب من المصلحة. وليس من السهل أن يتعايش الناس دون أن يشبعوا في أنفسهم هذا الميل للعدوان المطبوعين عليه، لهذا السبب يصيب الناس القلق كلما حيل بينهم وبين التنفيس عن ميولهم العدوانية، وطالما أن الحضارة تتطلب التضحية بالميول العدوانية، فيمكن أن نتفهم لماذا يصعب على الناس أن يشعروا بالسعادة في ظل الحضارة (٢٥).

وطبقاً لنظرية الغرائز Instincts Theory فالغرائز بشكل عام هي بمثابة قوى بيولوجية داخلية تدفع الفرد لأن يسلك سلوكاً معيناً، ويرى فرويد أنها تتشابه مع الغرائز الفطرية لدى الحيوان الذي يتوارثها عبر السلالات وعبر السنين، وتتضح أهمية هذه الغرائز عند الحيوان بشكل أكبر بسبب غياب الوسيلة التي تمكنه من تناقل المعرفة ونوع السلوك الواجب اتخاذه في بعض الظروف وتمريرها من جيل لآخر. وبتوارث هذه الغرائز يتمكن الحيوان من الحفاظ على دورة حياته ويحتفظ بنوعه عبر السنين دون الحاجة إلى تدوين هذه المعلومات في ظل غياب وسائل الحفظ والذاكرة عبر الأجيال (٢٦).

وفي كتابه الشهير "ما وراء مبدأ اللذة Beyond the Pleasure Principle" المنشور عام ١٩٢٠ حدد فرويد نوعين أساسيين من الغرائز: غرائز الحياة "أيروس Eros" ويمثلها مبدأ اللذة وتهدف إلى الربط والتجميع وبقاء الكائن الحي، ثم غرائز الموت "ثناتوس Thanatos" ويمثلها مبدأ العدوان حيث الاندفاع البدائي للهلاك والانحلال والموت، وتهدف إلى حل التجمعات والرجوع بالكائن الحي لحالة اللاعضوية حيث الموت نهاية كل حي، وفي إطار غرائز الموت وضع قرابة عشرين غريزة منها حب التملك والسيطرة والعدوان.

وقد استعار فرويد مصطلح أيروس Eros من الفلاسفة القدماء، فالأيروس عند الإغريق هو رغبة عامة لدى الأفراد لما هو جيد وما يجعلهم سعداء، ويرى فرويد أن غرائز الحياة تنقسم بدورها إلى مجموعتين، الأولى هي الغرائز الجنسية وتتمثل في العلاقات والروابط العاطفية التي تهدف إلى تحقيق إشباع اللذة الجنسية الغريزية والمحافظة على النوع، بمعنى أنها تحقق استمرارية الكائن البشري أو استمرارية الحياة. أما المجموعة الثانية لغرائز الحياة عبر مدلولاتها الواسعة (التقارب والتحابّ والتلاقي) فهي التي تجمع بين كائنين كي يلتحما في وحدة ارتقائية، وتستهدف تلك المجموعة تقريب الأفراد ببعض وصيانة حياتهم، بمعنى أنها تجمع أفراد العائلة والمجتمع على أهداف مفيدة، ومن ثم يتحقق العيش المشترك وتنمو المجتمعات (٢٧).

أما مصطلح ثاناتوس Thánatos فهو مصطلح إغريقي يجسد الموت عند الإغريق وقد استخدمه فرويد للإشارة إلى كل ما يكتشفه الإنسان داخل نفسه من نزعة إلى الحقد والكراهية والقتل والتدمير في كل أشكاله لاسيما الحروب المدمرة. ويفترض فرويد أن الحياة ليست في أكثر أشكالها وصيغها

سوى منظومة دورات من أجل الوصول إلى الموت وتحقيقه، ومن ثم تتمثل غرائز الموت في النزعة الأساسية عند كل كائن للعودة إلى حالة اللاعضوية، فغرائز الموت عنده تمثل نزعة للعودة لحالة سابقة هي حالة اللاعضوية (٢٨).

ويُعزي فرويد تلك النزعة للعودة إلى ما وصفه بحالة اللا عضوية لما أسماه بـ إجبار التكرار Repetition Compulsion وهي حالة أو نزعة يرى فرويد أنها تعلو على مبدأ اللذة وتفوقه قوة وسطوة، ويؤكد أنها نتاج عناصر مكبوتة في منطقة اللا شعور، ويدلل فرويد على ذلك بأن الإنسان دائماً ما يكرر العقد والعمليات النفسية والمواقف التي حدثت له خلال طفولته. بيد أن فرويد يرى أن الرغبة الجنسية (ليبيدو Libido) غالباً ما تقوم بمهمة تحييد هذه النزوة التدميرية والتخلص منها وذلك بتحويل معظمها للخارج أو توجيهها ضد موضوعات العالم الخارجي، وهو ما افترضه فرويد كتَعَايُش مَع وضدّ غريزة الحياة، والذي يمثل في جوهره صراعاً بين الغريزتين (٢٩).

كما يُعزي فرويد السلوك العدواني للفرد لغرائز الموت، ويرى أن هناك ميلاً غريزياً لدى الفرد يمثل ضغطاً للتعبير عنها وتوجيهها للخارج، وإلا أحدث هذا الضغط نوعاً من التحطيم الذاتي للفرد. ويرى فرويد أن غرائز الموت تظل صامتة طالما كان عملها قاصراً على الداخل لكننا نفطن إليها حينما تتجه للخارج وتصبح عندئذ نزوة تدمير ونزوة سطوة. ويرى أن قمع مشاعر العدوان يسبب الأمراض، وغالباً ما يبين الشخص الذي يتملكه الغضب كيف يحدث الانتقال من حالة العدوان المكبوت إلى حالة التدمير الذاتي وذلك بتوجيه عدوانه إلى نفسه. حيث يؤكد فرويد أن غرائز الموت تأخذ

شكلها المرئي عندما يتوجه إنسان في إيذاء نفسه أو توجيه هذا العدوان للغير. وبموجب هذا التفسير يرى فرويد أن البشر لديهم ميلاً عدوانياً تجاه الآخرين سواء كانوا بشراً مثلهم أو حيوانات أو حتى أشياءً جامدة، وأن التعبير عن هذا الميل الغريزي يستهدف البقاء وتفادي الموت. وحسب افتراضه لا يمكن إزالة الطبيعة العدوانية للفرد لكونها غرائز أساسية (٣٠).

ويرى فرويد أن تطور الحضارة يجسد صراعاً بين غرائز الحياة بوصفها حليفاً للحضارة وغرائز الموت بوصفها العدو الذي تسعى للتغلب عليه وقهره. ولعل هذا ما دفعه للتساؤل عن الوسائل التي تلجأ إليها الحضارات لتكف العدوان وتجرد هذا الخصم البشري من قدرته على الأذية أو إزالتها؟ (٣١). فيؤكد فرويد أن الجماعة البشرية يشد بعضها إلى بعض عاملان هما: القوة القاهرة ويمثِّلها العنف، والروابط العاطفية التي يسميها بـ "التماثلات" (٣٢). ويرى أن تكتيل العلاقات العاطفية يمكن أن يحد النزعة العدوانية فيقول: إن نظريتنا عن الغرائز تجعل من اليسير أن نجد صيغة خاصة بالطرق غير المباشرة لمقاومة الحرب، فإذا كانت الرغبة في شنِّ الحرب ناجمة عن غرائز التدمير، فإن أبسط خطة هي أن نجعل الـ Eros عدوها الأكبر يعمل ضدها، أي ينبغي تفعيل كل ما يشجِّع نموَّ الروابط العاطفية بين الناس ضد الحرب، هذه الروابط العاطفية تتجسد في نوعين: الأولى علاقات قد تكون مماثلة لتلك التي تنشأ تجاه شيء محبوب ودون أن يكون لذلك هدف جنسي، النوع الثاني من الروابط العاطفية هو التماثل، فأي شيء يؤدي للمشاركة في المصالح والاهتمامات العامة والمشاركة الشعورية – يحقق التماثل، حيث تعتمد بنية المجتمع البشري إلى حدٍّ كبير على هذا الشعور بالتماثل (٣٣).

وفي كتابه "الأنا والهو .The Ego and the Id" الذي نشره عام ١٩٢٣ وصاغ فيه نموذجه البنيوي، يرى فرويد أن الإنسان هو كائن نفسي بجانب كونه كائناً عضوياً، وأن كلا الكائنين (العضوي والنفسي) يؤثر ويتأثر بالآخر، لذا نجد أن بعض الأمراض العضوية ترجع إلى عوامل نفسية. وقد ذهب فرويد إلى أن الجهاز النفسي يحدد سلوك الفرد بأبعاده المختلفة سواء اتخذ ذلك شكل فعل خارجي أو استبطن داخلياً في صورة ضغوط.

ويرى فرويد أن الشعور Conscious هو سطح الجهاز العقلي، ويتمثل في جميع الإدراكات الحسية Perception الشعورية التي تصلنا من الخارج والمشاعر الوجدانيّة الداخلية (٣٤). ويرى فرويد أن السمع هو حاسة الإدراك الأولى والأهم وأن الآثار اللفظيّة تُستَمدّ أولاً من الإدراك السمعيّ، أما العناصر البصريّة من الصور اللفظيّة فهي شيئاً ثانوياً تُكتَسب عبر القراءة، وأن الصور الذهنيّة الحركيّة للكلمات تلعب دوراً ثانوياً باستثناء حالة الصم البكم (٣٥).

وفي نموذجه البنيوي Structural Model قسم فرويد الجهاز النفسي Psyche إلى ثلاثة أقسام: الـ (هو Id)، والـ (أنا Ego)، والـ (أنا العليا Ego Super). وأن شخصية الفرد محصلة التفاعل بين هذه الأقسام أو العناصر الثلاثة.

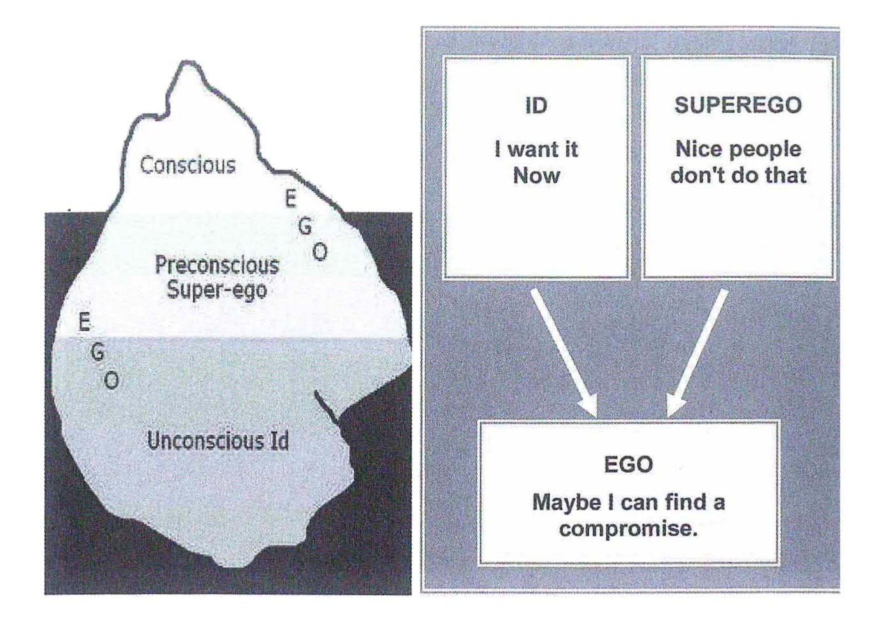
- الهو (Id): هو العنصر الأساسي الذي ينشأ عنه فيما بعد الأنا والأنا العليا. و(الهو) هو نتاج عاملين، الأول عامل فطري غرائزي، والآخر عامل مكتسب مستمد من المشاعر الكامنة والعمليات العقلية المكبوتة.

(*) ايد id مصطلح لاتيني يعني هي أو هو، واعتمدته الانجليزية لشرح نظريات فرويد.

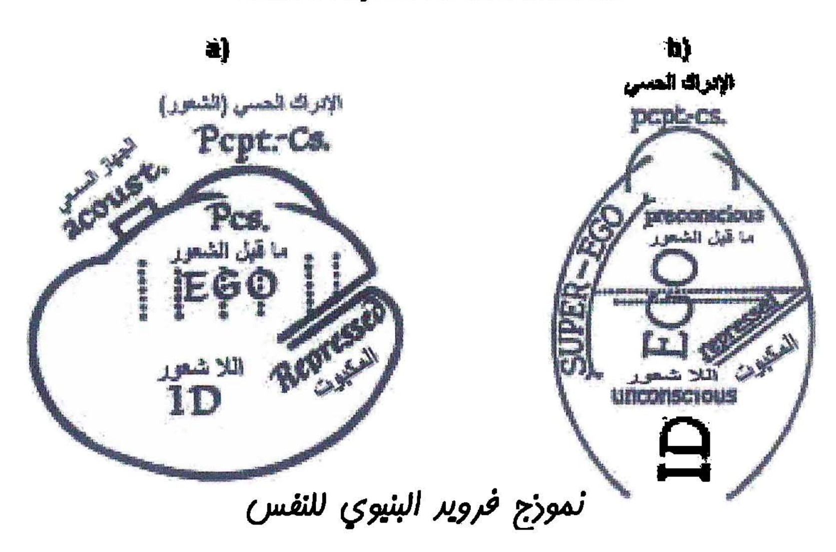
ويمثل الـ (هو) اللاوعي، ويعتبر مخزناً للرغبات والغرائز اللاواعية والدوافع المكبوتة. ويعمل وفق مبدأ اللذة وتجنب الألم، ولا يراعي المنطق والأخلاق والواقع، وهو يقع كلياً داخل المنطقة أو الحيز اللاشعوري بالجهاز النفسي.

- الأنا (ego): الأنا كما يصفها فرويد تمثل شخصية المرء في أكثر حالاتها واقعية، وهي الحيز الأوسط بين الهو والأنا العليا، فهي تقبل إشباع الغرائز لكن بعد أن تربطها بقيم المجتمع وقواعده، وتعتبر وسيطاً بين الهو والعالم الخارجي، حيث تتحكم في إشباع مطالب الهو وفقاً للواقع والظروف الاجتماعية، بمعنى أنها تقوم بمهمة تكييف إشباع بعض الغرائز التي تنزع إليها الهو لكن في صورة يتقبلها المجتمع ولا ترفضها الأنا العليا. وتمثل الأنا الإدراك والتفكير والحكمة والملاءمة العقلية، وتشرف على النشاط الإرادي للفرد وتعمل وفق مبدأ الواقع، بمعنى أن الـ (ego) صمام يسمح أو يمنع تحقيق النزعات الغرائزية. وبرغم أن الأنا تقع في منطقة اللاشعور إلا أنها تعتبر مركزاً شعورياً رغم أن كثير من عملياتها تتم في حيز ما قبل الشعور، غاية الأمر أنها تظهر للشعور إذا اقتضى الأمر. وتوازن الأنا بين رغبات الهو والمعارضة من الأنا العليا والعالم الخارجي، فإذا فشل الفرد ينتابه قلق وضغوط نفسية قد يلجأ للتخفف منها عبر الحيل النفسية الدفاعية(٣٦).

(*) مثال: قد تحدث إثارة لغرائز المرء الجنسية، لذا قد تفرض عليه غريزته في نطاق (الهو) أن يصرف غريزته في أي أنثى، بينما ترفض قيم المجتمع والأخلاق (الأنا العليا) مثل هذا التصرف، بينما تقبل الأنا إشباع تلك الحاجة ولكن بطريقة متحضرة فيكون ذلك بطريقة مشروعة عبر الزواج حتى لا يؤذي المرء نفسه أو يعرض نفسه للعقوبة، وكذلك بطريقة صحية حتى لا يؤذي نفسه أو يؤذي الطرف الآخر الذي يشبع معه تلك الحاجة.



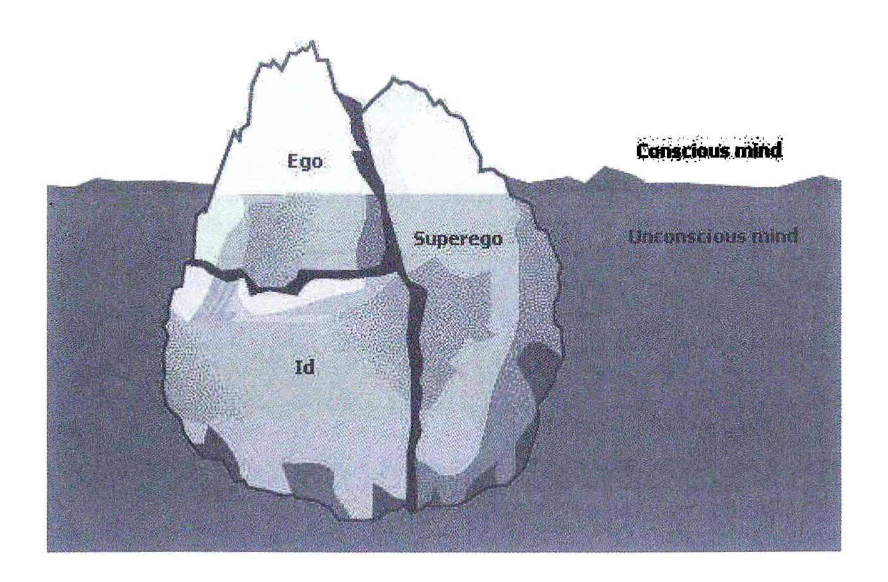
- ويمثل الـ (الأنا العليا super ego) الضمير أو شخصية المرء في صورتها الأكثر تحفظاً وعقلانية، حيث القيم الأخلاقية والمجتمعية والمبادئ التي تتحكم في أفعاله وتمنعه من الانسياق وراء الدوافع الغرائزية وترشد السلوك الشهواني، ويفترض فرويد أنها تقع في حيز "ما قبل الشعور Perconscious" وهي نتاج ما يتعلمه الطفل من والديه ومدرسته والمجتمع من قيم ومعايير أخلاقية، أي أنها تتضمن مجمل السلوكيات التي تقننت في الداخل الشخصي نتاج التربية والنشأة، أو تلك التي اكتسبت شرعية اجتماعية وأصبحت أنماطاً سلوكية مثل العرف والعادات والأنماط الحضارية المادية والمعنوية. ويرى فرويد أن الأنا العليا هو قسم مثالي وليس واقعي، ويتجه إلى الكمال لا إلى اللذة، أي أنه يعارض الـ (id) والـ (ego) (٣٧).



نموزج فرويد البنيوي للنفس

يبين فرويد في الرسم السابق الذي يتخذ شكل ببيضة egg أو مُقلة عين eyeball العلاقة بين الهو والأنا والأنا العليا، كذلك يمكن تصور العلاقة في صورة جبل جليد iceberg تبدو (الأنا العليا) على قمته في منطقة الوعي أو الشعور consciousness برغم أن لها أيضاً امتداداً في حيز اللاشعور unconscious، وتأت (الأنا) في المنتصف بين الشعور واللاشعور، ويلاحظ أن الحيز الذي يمثل (الهو) الأكثر اتساعاً في عمق اللاوعي أو اللاشعور .

تمثل pcpt-cs نظام الإدراك الحسي الواعي perceptual-conscious system وتعتبر تلك المنطقة الواجهة مع العالم الخارجي، ونلاحظ أن الأنا العليا هي الأقرب إلى هذا السطح الخارجي الذي يمثله نظام الإدراك الحسي الواعي.



وفي إطار الربط بين تلك الأقسام التي ينطوي عليها الجهاز النفسي يؤكد فرويد على أهمية الدافع الذاتي لرد العدوان، حيث يرى فرويد أن العدوان قد يستبطن ويستحوذ على ذاتية الفرد، لكنه يُرد أيضاً إلى النقطة التي انطلق منها، بمعنى أن القسم الأعلى من الأنا (الأنا العليا super ego) هو الذي يُخضع النزعة العدوانية تحت إمرته، وهو ما أسماه بـ"الشعور الواعي بالذنب" بمعني أن الحضارة يمكنها أن تسيطر على الاندفاع العدواني الخطر للفرد بإضعافه وتجريده من سلاحه ووضعه تحت مراقبة سلطة كامنة أشبه بالحامية. ويرى فرويد أن هذا الشعور الواعي بالذنب هو نتاج عاملين أو سببين رئيسيين: أولهما هو القلق حيال السلطة، وثانيهما وهو لاحق ويتمثل في القلق إزاء صرامة الأنا العليا، فالأول يُرغم الإنسان على العزوف عن تلبية دوافعه الغريزية، والثاني يدفع الإنسان إلى إنزال العقاب بنفسه (٣٨).

وفي ضوء ذلك يفسر فرويد كيفية فهم (صرامة الأنا العليا) أو الضمير، فهو يرى أنها تمثل استمراراً لصرامة السلطة الخارجية التي أعفاها الأنا العليا من وظائفها وأناب عنها جزئياً، وهنا يمكن أن نستشف الصلة بين العزوف عن الدوافع الغريزية وبين الشعور بالذنب، فالعزوف هو نتاج قلق توحي به السلطة الخارجية، فالفرد يعزف عن اشباعات معينة حتى لا يخسر حب تلك السلطة، لكن الحال يختلف بالنسبة للقلق إزاء الأنا العليا، فالعزوف لا يأت هذه المرة بدرجة كافية لأن الرغبة تبقى ولا سبيل لإخفاء وجودها عن الأنا العليا، من ثم يفلح الشعور بالخطيئة في شق طريقه برغم ما تم من عزوف، عندئذ لا يصبح للعزوف عن الدوافع الغريزية أي تأثير واقعي، وبذلك يكون قد تم مقايضة تعاسة خارجية متوعدة (خسارة حب السلطة الخارجية والعقاب الذي تنزله) بتعاسة داخلية متواصلة (حالة توتر ملازمة بالشعور بالذنب) بمعنى آخر يرى فرويد أن العزوف عن الدافع الغريزي نتيجة القلق من عدوان السلطة الخارجية هو قلق يقوم أساساً على الخوف من فقدان الحب الذي يحمي من العقاب، وبعد ذلك تتوطد السلطة الخارجية، وهكذا ينشأ العزوف نتيجة القلق حيال هذه السلطة (٣٩).

وحول التأثيرات النفسية للحرب يؤكد فرويد أن الحرب تصيبنا باضطراب فبرغم إدراكنا أن الموت حقيقة – إلا أننا نسعى لصرفه عن أذهاننا، فكل منا في اللاشعور مقتنع بخلوده، وتأت الحرب لتجعل نظرتنا للموت تختلف فنحن وفقاً لفرويد مضطرون للإيمان به لأن الناس يموتون حقاً، ولم يعودوا يموتون واحداً بعد آخر بل يموت الآلاف منهم في الحرب في وقت واحد.

وفي الوقت الذي يرفض فيه "لا شعورنا our unconscious" فكرة موتنا نحن – نجده ذو نظرة إجرامية تجاه الغريب. في هذا الصدد يقول فرويد: من السهل أن نفهم تأثير الحرب على حياتنا، إنها تنزع منا آخر إضافات المدنية، وتترك في العراء الإنسان البدائي في كل منا، إنها تدمغ الغريب بأنه العدو الذي يتعين موته، وتهيئ لنا أن نرتفع فوق موت أولئك الذين نحبهم وأن نسلم بشكل لا شعوري بتقبل الموت الذي كنا نكرهه في الماضي. ويرى فرويد أن تقبل الموت قد يبدو للبعض نوعاً من الإنجاز ويبدو لآخرين أنه نكوص وخطوة للخلف، مع ذلك يرى أن هذا الأمر لا يخلو من ميزة أهمها أنه يجعلنا نواجه الواقع بحقيقته ويجعل الحياة أكثر احتمالاً، أما الوهم فلا يمكن أن يكون له قيمة طالما انه في النهاية يجعل الحياة أشد صعوبة (*) و استشهد فرويد بحكمة شائعة مفادها "إذا رغبت في السلام فاستعد للحرب" وأعاد صياغتها إلى "إذا أردت احتمال الحياة فلتكن مستعداً للموت"(٤٠).

وفي رسالة موجهة من فرويد إلى عالم الفيزياء والرياضيات ألبرت أينشتاين ينتهي فرويد إلى نظرة تشاؤمية فيؤكد أن حلم القضاء على العنف والحرب هو شيء لا يمُت للواقع بصلة، لكونه يتجاهل المكوِّنات الغريزية للبشر، ومن المستحيل القضاء على نزعة الموت والعنف لأنها طبيعة غريزية متأصلة وأقصى ما يمكن بلوغه هو تحويل الطاقة الغريزية التدميرية إلى موضوعات أخرى قد تكون مُتَنَفَّساً للتوتر الطبيعي الذي تُحدثه تلك الغرائز المكبوتة.

(*) يرى فرويد أنه قد يصعب أن يعيش الإنسان دون وهم، بل قد لا يكون مناسباً في كثير من الأحيان تحرير الإنسان من الوهم، لأن التحرر من الوهم يستند على تدمير وهم، ويرى أننا قد نرحب بالأوهام لأنها تنقذنا من الكمد العاطفي، فضلاً عن أن الأوهام تمكنا من الانغماس في المباهج، فإذا كان الأمر كذلك فعلينا ألا نشكو إذا ارتطمت تلك الأوهام بالواقع أو تحطمت على صخرته. (راجع: أفكار لأزمنة الحرب والموت، ص ١٦).

كانت تلك الرسالة الموجَّهة منه لأينشتاين في سبتمبر ١٩٣٢ قد جاءت على خلفية الحرب العالمية الأولى التي تركت تأثيراً عميقاً في تفكير فرويد. واستخدام فيها خبراته التحليلية لتفسير ما وصفه بأخطر أمراض الإنسان النفسية المتمثلة في نزعة الموت.. حيث يوجه كلامه إلى أينشتاين قائلاً: إن نظرة على تاريخ الجنس البشري تكشف لنا أن الصراعات بين الجماعة البشرية كانت تُحَل بحروب تنتهي إما بسلب أحد الطرفين وإما بقهره وفتح بلاده فتحاً كاملاً (٤١). ومن المستحيل أن يكون هناك معياراً حاسماً للحكم على تلك الحروب، فبعضها لم ينجم عنه سوى الشر والبعض الآخر ساهم في تحويل العنف إلى قانون وذلك بإقامة وحدات بشرية أكبر غدا استخدام العنف فيها أمراً مستحيلاً، وأدت إلى إقامة نظام جديد فيها لحل الصراعات، مع ذلك فإن الحروب كثيراً ما تخفق في هذا المجال، نظراً لأن نتائج الغزو والاحتلال تعد قصيرة الأجل، فالوحدات المحدثة غالباً ما تتداعى وتتفرق مرة ثانية بسبب الافتقار إلى اللُحمة التي تشد الأجزاء التي تم توحيدها بالعنف، فضلاً عن أن عمليات التوحيد التي تتم عبر الاحتلال غالباً ما تكون جزئية، لذا فإن الصراعات بين هذه الأجزاء غالباً ما تستدعي حلاً عنيفاً، وهكذا فإن نتيجة هذه الجهود الحربية كلها طبقاً لرأي فرويد لم تكن سوى أن الجنس البشري استبدل حروباً صغيرة عديدة بحروب أكبر، صحيح أنها حروباً نادرة، لكنها أشد تدميراً (٤٢).

وحول دوافع الحرب يقول فرويد: حينما تندفع الكائنات البشرية للحرب فقد يكون لديها عدة دوافع، بعضها نبيل وبعضها وضيع، بعضها يعبِّر

عن نفسه علنًا والآخر سراً، وليس ثمة داعٍ لتعدادها كلها لكن المؤكد أن ضمنها شهوة العدوان والتدمير، وأن إرضاء هذه الدوافع التدميرية يصبح أمراً يسيراً عبر امتزاجها بالدوافع الأخرى ذات الطبيعة الجنسية والمثالية. هذه الدوافع الغريزية نشطة في كل كائن حي، وتسعى لتقوده إلى الهلاك، رادَّةً الحياة إلى حالتها الأصلية (حالة المادة الجامدة) لذا فإنها تستحق بجدارة أن تسمى بغريزة الموت، في حين تمثل غرائز الجنس محاولةَ الكائن البقاء حياً، وتنقلب غريزة الموت إلى غريزة تدميرية إذا ما وُجِّهَتْ في اتجاه الخارج ونحو أهداف محددة، فالكائن الحي يحافظ على حياته بتدمير حياة كائن خارجي، لكن مع ذلك فإن جزءً من غريزة الموت يبقى رهن العمل ضمن الكائن الحي نفسه (٤٣). وهكذا يتضح إلى حد كبير أنه لا فائدة من محاولة التخلص من تلك الميول العدوانية لدى الإنسان (٤٤).

ويتسائل فرويد في رسالته لاينشتاين عن سبب رفض الحرب قائلاً: أود أن أناقش مسألة لم تتطرَّق إليها في رسالتك: لماذا ترانا أنا وأنت وكثير آخرين نرفض الحرب رفضاً قاطعاً؟ لماذا لا نتقبَّلها كأية مصيبة أخرى من مصائب الحياة كثيرة الإيلام؟ الجواب: أننا نقف من الحرب هذا الموقف لأن لكل منَّا الحق في أن يحيا، ولأن الحرب تقضي على كثير من الأرواح البشرية، ولأنها تضع الإنسان في موقف الخضوع والمذلة، وتفرض عليه رغم أنفه أن يقتل أُناساً آخرين، وأنها تدمر أشياء مادية بالغة القيمة، أشياء بذل الإنسان جهداً كبيراً لصنعها. وثمة أسباب يمكن ذكرها أيضاً، فالحرب في شكلها الحالي لم تعد فرصة يحقِّق فيها الإنسانُ المثُل العليا القديمة للبطولة. كذلك

وبسبب ما بلغتْه وسائل التدمير فإن الحرب قد تتضمن القضاء التام على أحد طرفي النزاع أو ربما الطرفين كليهما، إنها قد تؤدي إلى انقراض الجنس البشري لأنها وبأكثر من طريقة تُضعِف الوظيفة الجنسية، فالشعوب الأقل تحضُّراً أو الشرائح المتخلِّفة من السكان تتكاثر.أسرع بكثير من الشعوب والشرائح الاجتماعية الأرفع حضارة وثقافة. ويبدو أن انخفاض المقاييس الجمالية في الحرب يلعب دوراً في اعتراضنا عليها لا يقل عن الدور الذي تلعبه فظاعات الحرب وأهوالُها... لكن كم ينبغي علينا أن ننتظر حتى يصبح الجنس البشري مُحِب للسلام ؟ لا جواب على هذا السؤال (٤٥).

وبرغم أن فرويد قد أحدث ثورة في معرفة السلوك الإنساني عبر تأسيسه مدرسة التحليل النفسي، إلا أنه حصر نفسه في زاوية ضيقة ووضع نفسه في دائرة الجنس – بوصفة المحرك الأول والأساسي لسلوك الإنسان، ومن ثم لم يلتفت إلى الدوافع الأخرى التي تسهم في فهم الصراعات الاجتماعية، حيث يرفض فرويد فكرة الدوافع كمحددات سلوكية للعدوان، فهو يُعزيه للغرائز وحدها، لكن برغم رفض فرويد فكرة الدوافع إلا أنه حدد نفسه بثنائية الموت/الحياة Life /Death التي هي في واقع الأمر ليست إلا مجموعة من الدوافع الفطرية ... وقد اختلف كثير من السلوكيين حول ما إذا كان العدوان يعد بمثابة غريزة فطرية كما يعتقد فرويد، حيث رأوا أن العدوان هو سلوك متعلم عبر الملاحظة أو التقليد، وقد دللوا على ذلك بالإشارة إلى حوادث العنف التي تقترف بسبب مشاهد العنف والقتل المتكررة في الأفلام السينمائية والتي يبدو مرتكبوها كأبطال يحاول البعض الإقتداء بها.

٣ :غطرسة القوة "فولبرايت"

يرى ويليام فولبرايت William Fulbright (*) أن السلوك الإنساني تجاه السلم والحرب قد يكون له علاقة بعلم الأمراض أكثر من علاقته بالسياسة، فهو يرى أنه سلوك يرتبط بالضغوط المبالغ فيها التي قد تنعكس من حالات الكبرياء والشعور بالكرامة والإهانة والألم بشكل أكثر من علاقته أو ارتباطه بالتقديرات المصلحية والحسابات الرشيدة للمكسب أو الخسارة، فالذي يعجل بالحروب من وجهة نظر فولبرايت هي أمور لا تستند إلى طموحات اقتصادية أو عوامل تاريخية أو توازن قوي بقدر كونها محصلة لدوافع معينة تمتزج فيها الآمال والمخاوف العادية للعقل البشري، لتشكل في مجملها حالة أطلق عليها فولبرايت بـ"غطرسة القوة".



ويليام فولبرايت

(*) جيمس ويليام فولبرايت James William Fulbright 1905 : 1995 سياسي ومفكر أمريكي شهير، ورئيس لجنة العلاقات الخارجية السابق بمجلس الشيوخ الأمريكي.

ويرى فولبرايت أن الدول القوية غالباً ما تخلط قوتها بفضائلها وتميل إلى الاعتقاد بأنها مختارة من العناية الإلهية أو القدر لكي تجعل الدول الأخرى تماثلها في الحكمة والسعادة والثروة، وتشعر بضغوط سيكولوجية تجعلها تحاول إثبات أنها أكبر وأفضل وأقوى من باقي الدول. ويؤكد فولبرايت على أن فقدان الثقة بالذات يؤدي إلى شعور مبالغ فيه بالقوة و الرسالية، فحينما تكون الدولة عظيمة القوة لكنها تفتقر الثقة بالنفس فمن الأرجح أن تتخذ مسلكا ضاراً بنفسها والآخرين، فانطلاقاً من الحاجة لإثبات ما هو واضح جلي للآخرين تبدأ في خلط القوة العظيمة بالقوة اللامحدودة والمسئولية الكبيرة بالمسئولية الكلية، وتتوقف عن الاعتراف بارتكاب أخطاء وتسعى لكسب كل الجولات مهما كانت تافهة. وبسبب غياب الإدراك السليم لقوتها الفعلية تبدأ في فقدان الحكمة والرؤية أيضاً، ومعهما تفقد القدرة على فهم الآخرين. أما الأمة التي تشعر بسلام مع نفسها وتعترف بخطاياها أو إنجازاتها هي وحدها القادرة على فهم الآخرين، فلا يمكن لأمة أن تفهم السلوك العدواني للآخرين إلا إذا اعترفت هي بسلوكها العدواني.

ويدلل فولبرايت على نظريته غطرسة القوة بالسلوك الأمريكي تجاه الدول الأخرى من خلال الأفراد الأمريكيين الذين يسافرون إلى دول أجنبية، حيث يعلق على الفارق بين سلوكهم داخل بلادهم وسلوكهم خارجها فيقول"إننا داخل بلادنا شعب دمث وكريم ولكن بمجرد أن نمر عبر الحدود فإن ثمة ما يلم بنا، فحيثما نذهب فإننا نصبح كثيري الصخب وكثيري المطالب، نجوب المكان باختيال وكأننا نملكه، حتى أصبح هناك شيئاً راسخاً في الأذهان بشأن الأمريكيين خارج بلادهم يرتبط بكونهم ينتمون

للدولة العظمى والأغنى في العالم، مما يدفع الأفراد الذين ينتهجون سلوكاً رائعاً داخل بلادهم إلى التصرف بصفاقة في بلاد الآخرين و يعاملوا أبناء تلك البلاد وكأنهم غير موجودين" ويضيف بأن هذه الغطرسة الأمريكية تتماثل مع الغطرسة الإنجليزية في القرن ١٩ التي دعت الإنجليزي إلى الاعتقاد بأنه إذا صاح في أجنبي باللغة الإنجليزية فعليه أن يفهم، ويشعر الأمريكيون بأن أفضل ما يمكنهم تقديمه للآخرين هو تعليمهم الديمقراطية (٤٦).

****

وبرغم أهمية دراسة الخصائص البشرية إلا أننا لا يمكن أن نعزي محددات الصراع بين الدول إلى الخصائص البشرية فقط وبطريقة مباشرة مثلما يجنح السلوكيون و نغض الطرف عن مؤثرات أخرى (وهو ما سنتناوله لاحقاً)، كذلك هناك ملاحظات يجب أخذها في الاعتبار حول رؤى السلوكيين:

أ: إن مفهوم العامل الغريزي كمحدد السلوك نحو الصراع هو موضع شك إذا ما تحدثنا عنه بصفة منفردة أو بحتة - بعيداً عن العوامل الأخرى، فبرغم أهمية العامل الغريزي والنفسي في تفسير محددات وتوجهات الصراع إلا أن هذا التوجّه بالقطع يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالعوامل الاجتماعية والبيئية وما تنطوي عليه من محددات لا يمكن إغفالها، فهذه العوامل تتفاعل معاً لتشكّل توجهاً ما للجماعات البشرية أو لجماعة ما نحو السلم أو الصراع.

ب: إنه من المشكوك في صحته إمكانية قياس السلوك البشري بالسلوك الحيواني أو تحليل دوافعه قياساً على دوافع السلوك الحيواني كما يراه فرويد.

ج: إنه من المشكوك في صحته أيضاً أن يتم استنتاج السلوك الجماعي من السلوك الفردي، فلا يمكن قياس سلوك عدواني لفرد معين استناداً إلى

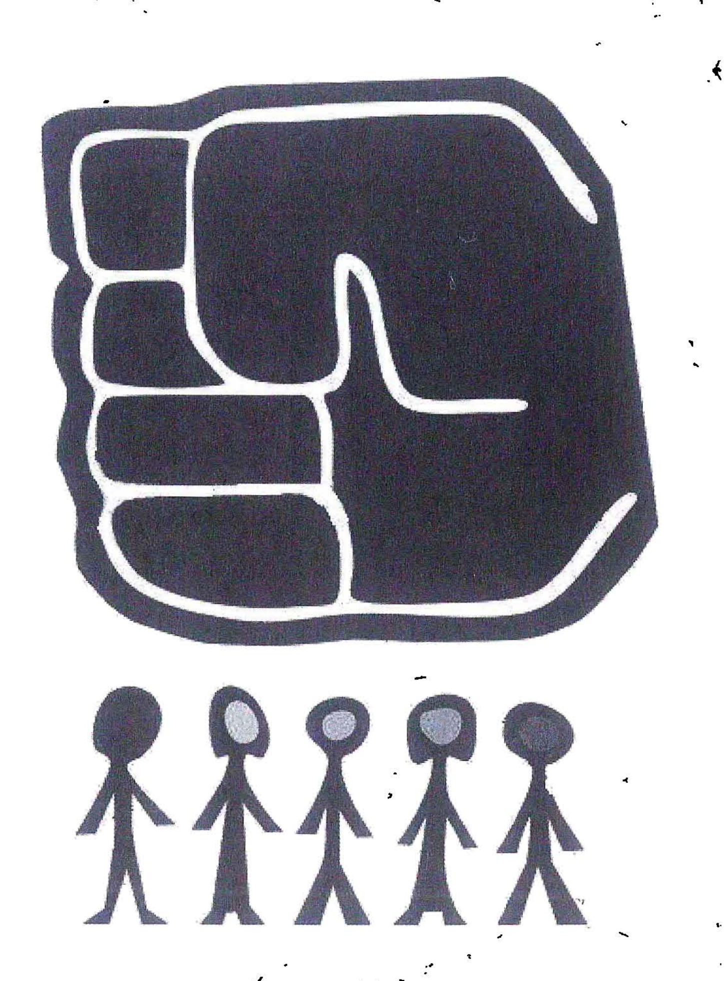
غريزته العدوانية وتعميمه على المجموع، فالتجارب التي بنى عليها أنصار المدرسة السلوكية تكهناتهم غالباً ما تكون مقصورة على عينات من الأفراد أو بعض الجماعات الصغيرة - إلا أن ذلك لا يمكن أن يعطي مؤشراً صحيحاً في حالة تحليل السلوك السياسي للجماعات الكبيرة، فكل شخص يختلف عن الآخر في كل صفة من صفاته اختلافاً كمياً، ولكي يمكن استنتاج السلوك الجماعي من السلوك الفردي - فإنه يفترض نظرياً أن يكون كل الأفراد مساوين للرجل المتوسط في جميع صفاته.

د: إن الخصائص البشرية والسلوكية لجماعة ما لا يمكن أن تتسم بالديمومة دون تغيير، فالدوام النسبي للخصائص البشرية يمكن أن ينطبق في حالة التحليل البيولوجي، لكنه يكون أبعد عن الصواب في التحليل السيكولوجي فيمكن أن يبني البعض تحليله على تعميمات لسلوك جيل معين ثم تختفي هذه الخصائص في جيل أخر، فالعادات القومية كانت تتغير ببطء في الماضي نظراً لقلة الابتكارات و بطء تعميمها، أما في ظل ثورة الاتصالات ووسائل التأثير الثقافي ونقل المعلومات - فإن السلوك البشري قد طرأ عليه تغييرات متعددة. لذا يمكن القول أنه لا يوجد الآن مجتمع في حالة حرب باستمرار بدافع من غريزة عدوانية (اللهم إلا إذا استثنينا حالة إسرائيل).

هـ: إن الدوافع النفسية وحتى بعض الغرائز لدى الإنسان يمكن التحكم فيها وتحويلها أو التعبير عنها بطرق شتى عبر التفوق في المهارات والقدرات الشخصية للأفراد ... أما على مستوى الدول فإن التفوق التكنولوجي والاقتصادي ومستوى الرفاهية هي عوامل قد تحقق تمايز الدول في العصر الحديث، وخير مثال على ذلك اليابان وألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية.

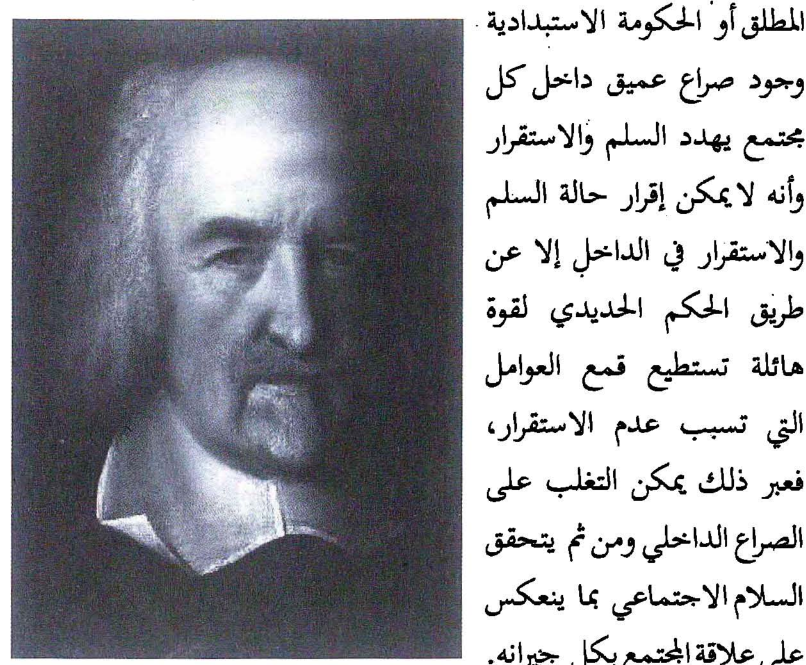
المبحث الثالث

المحددات السياسية لظاهرة الصراع الدولي



١: غياب السلطة القهرية "توماس هوبز"

يرى توماس هوبز Thomas Hobbes (*) في فلسفته التي يروج فيها للحكم المطلق أو الحكومة الاستبدادية وجود صراع عميق داخل كل مجتمع يهدد السلم والاستقرار وأنه لا يمكن إقرار حالة السلم والاستقرار في الداخل إلا عن طريق الحكم الحديدي لقوة هائلة تستطيع قمع العوامل التي تسبب عدم الاستقرار، فعبر ذلك يمكن التغلب على الصراع الداخلي ومن ثم يتحقق السلام الاجتماعي بما ينعكس على علاقة المجتمع بكل جيرانه.



توماس هوبز

وقد استند هوبز في صياغة فلسفته على ما جرته الحرب الأهلية في إنجلترا عام ١٦٤٠ من فوضى وأعمال عنف، كما استند أيضاً إلى الظروف المضطربة التي عاشتها إنجلترا أثناء فترة قيام الجمهورية الإنجليزية عام ١٦٥٠ فقد انعكست تلك العوامل على أفكار هوبز السياسية التي تغذت بلهيب نيران الحروب الدينية والصراعات السياسية والأهلية التي زعزعت المجتمع الانجليزي وكادت تقوض بنيته بما سببته من فوضى وأوبئة ومجاعات وتشرد

(*)توماس هوبز (1588 –1679) Thomas Hobbes فيلسوف انجليزي وقانوني وعالم رياضيات.

وكان نصيب هوبز نفسه منه كبيراً، فقد كان يفر من بلد لأخر بحثاً عن الأمان، وخلال ذلك كتب عدة كتب نشرها ثم قام بتلخيصها وصب جوهرها عام ١٦٥١ في كتابه الليفيثان *Leviathan* أو الوحش الأسطوري، رأى فيه أن الإنسان شرير بطبعه، وأن حياته هي حياة العنف والصراع مثلما هي حياة حيوانات الغابة، وأن حالة الطبيعة هي حالة الإنسان التي كان عليها قبل المجتمعات والحكومات وهي طبيعة لا تتهذب أو تلجم إلا بوجود سلطان قاهر كالتنين. وخلص إلى أن الناس لا يملكون القدرة على حكم أنفسهم بدون قوة مستبدة تحقق لهم الأمن والنظام، ومن الضروري أن يمسك بتلك القوة حاكم مطلق له الصلاحيات المطلقة دون قيد. ورأى أن من الأخطاء الجسيمة أن يحاسب أي شخص الحكومة على أعمالها، لأنه يفتح الباب للفوضى ويقلل من هيبة الدولة أمام جيرانها، فالدولة يجب أن تكون شيئاً يشبه الوحش، ولا يمكن أن تكون كذلك إلا إذا تركزت السلطة في يد واحدة. ورأى ضرورة أن يستثمر الساسة التأييد الذي يحظون به ليتخذوا القرارات التي تجلب لهم القوة والمزيد من التأييد، في دورة مستمرة من إعادة استثمار التأييد والقوة.. ويتفق هوبز مع الاتجاهات التي تعني بالطبيعة البشرية فيؤكد أن حالة الإنسان الطبيعية هي حالة الحرب المستمرة، قائلاً: الإنسان هو ذئب لأخيه الإنسان، غير أن غريزة البقاء والخوف من الموت الناجم عن استمرار الصراع قد تفرض على الإفراد اللجوء إلى عقد اجتماعي ونقل حقوقهم إلى المجتمع، وأن السلطة المطلقة هي وحدها التي بوسعها نقل هذه الحقوق (٤٧).

٢ : غياب النظام التعاهدي "ايمانويل كانط"

في كتابه بعنوان السلام الدائم Perpetual Peace المنشور في عام ١٧٩٥ يربط الفيلسوف الألماني ايمانويل كانط Immanuel Kant (*) بين تفاقم ظاهرة الصراع الدولي وبين سلوك النظم الاستبدادية، ويرى أن تحقيق السلام بين الأمم مرهون بقيام تعاهد بين نظم حرة تلتزم بقانون يقر بحقوق شعوبها، ويؤكد كانط خلال أفكاره التي صاغها في هذا الكتاب أنه لا يمكن التغلب على الصراع وإرساء قواعد السلام بين الأمم إلا عبر نظام فيدرالي عالمي أو تعاهد بين النظم الجمهورية التي يرى أنها هي وحدها التي تجسد الديمقراطية.



ايمانويل كانط

(*) ايمانويل كانط، (١٧٢٤:١٨٠٤) ولد في مدينة شمال ألمانيا (أصبحت اليوم جزءً من روسيا) وحصل على الدكتوراه في الفلسفة وتدرج ليصبح رئيساً لجامعته، وقد كان كانط من أكثر الفلاسفة اهتماماً بموضوع السلم، وكان من أبرز الفلاسفة الأخلاقيين في عصره.

وقد اختلفت رؤية كانط للسلام عن الآخرين، فهو لم ينظر أو يدعو إلى سلام مؤقت كالذي ينشأ بين دولتين أو أكثر بهدف إيقاف حرب بينهم، بل سعى إلى تحقيق سلام دائم بين كل دول العالم. وبلور كانط مفهوماً جديداً لطبيعة العلاقات بين الدول على أرضية ما اسماه بقانون الشعوب، وسعى إلى إقامة السلام الدائم بين الشعوب عبر احترام الكرامة الإنسانية. وانطلاقاً من هذا أكد على أن تحقيق السلام لن يتم إلا عبر تغيير الإنسان وتربيته أخلاقياً لجعل الحرب أمراً مستحيلاً... ورأى في سن القوانين كفيلاً بتحقيق سلامه الدائم المنشود لبشرية يسودها السلام ويحكمها العقل.

ويعتبر كانط أول من دعا إلى قيام تنظيم دولي على أسس غير دينية (*) حيث دعا إلى إنشاء جامعة أو عصبة للأمم. وقد أدت تلك النظريات الفكرية المثالية لكانط وغيره لاحقاً إلى تشكيل عصبة الأمم والأمم المتحدة. كانت فكرة كانط تتلخص في إنشاء حلف بين الشعوب باعتبار أنه السبيل الوحيد لتجنب شرور الحروب، وكان يرى أن وجود عالم يسوده السلام الدائم هو أمر لن يتحقق إلا عبر إنشاء جامعة أو عصبة للأمم، وبرغم أنه قصر عضويتها على الجمهوريات دون غيرها على أساس أنها تجسد الحرية والقدرة على سن قوانين تعكس إرادة الشعوب، إلا أنه كان يأمل أن تتسع عضوية الاتحاد أو جامعة الأمم لتشمل كل شعوب الأرض الحرة التي تلتزم بالقانون، ورأى أن اتحاد الدول الحرة التي تحترم مواطنيها من شأنه تعزيز السلم في العالم، وبالتالي يتحقق السلام الدائم للجميع (٤٨).

(*) يذكر أن الكاتب والسياسي الفرنسي الأب دوسان بيير Dusan Pierre وضع مشروعاً عام ١٧١٨ لإقامة حلف دائم في أوربا من جميع الدول المسيحية يضمن لكل دولة من الدول المتعاقدة سلامة أراضيها وحماية أوربا من أي اعتداء جديد تقوم الدولة العثمانية.

٣ : النظم غير الديمقراطية "وودرو ويلسون"

تتسق أفكار الرئيس الأمريكي وودرو ويلسون Woodrow Wilson مع الأفكار التي صاغها الفيلسوف "كانظ"، حيث يؤكد ويلسون على أن الحروب تنشب عادةً بسبب أولئك الحكام الطغاة الذين يجنون المزايا - بينما تتحمل شعوبهم المستعبدة الثمن الفادح للحرب، لذلك تبنى ويلسون بعض الأفكار التي تستهدف كما وصفها بجعل العالم أرضاً لينة للديمقراطية حتى وإن تم ذلك من خلال الحرب! وقد ذهب ويلسون إلى أبعد من ذلك، حينما رأى أن الحرب العالمية الأولى التي كان قد شهدها العالم آنذاك هي في حد ذاتها بمثابة تواصل أو استمرار للحروب الصليبية التي شنتها أوروبا في القرون الوسطى وذلك من حيث وحدة الهدف !! فهو يرى أن كليهما شُنَّ لتغليب نظام أخلاقي تؤمن به مجموعة من الدول على مجموعة أخرى من الدول (٤٩).

وودرو ويلسون

وقد انصبت معظم أفكار ويلسون على أن الوسيلة الوحيدة لإنهاء الصراعات وتحقيق السلام - في أن تحُكم الشعوب عبر نظم ديمقراطية، فمن خلال الديمقراطية تستطيع الشعوب مراقبة حكوماتها وتقرر سياستها بحكمة تجاه السلام والتعاون بدلاً من الصراع، وأكد ويلسون أن الأمة التي تكون حكومتها خادمة لها لا سيدة عليها هي وحدها التي يمكن الوثوق بها في المحافظة على السلام العالمي. كما أكد على أهمية التنظيم الدولي، فمن خلاله يمكن مراقبة سياسات الأمم وإنقاذ البشرية من مغبة الانجراف لتيار الأشرار الأوتوقراطيين. وانعكس فكر ويلسون على تفسيره لشروط العضوية في عصبة الأمم، فبرغم أن المادة الأولى من عهد العصبة تنص على عضوية الدول التي تتمتع بالحكم الذاتي- إلا أن ويلسون أوضح أنه يجب أن يفسر النص على وجوب أن تكون العصبة منظمة للشعوب الحرة التي تتمتع بـ"الحكم الذاتي ديمقراطياً"، وأكد أن الشعوب الحرة فقط هي التي يمكنها الانضمام لعصبة الأمم ولا يجب قبول أمة لا تستطيع أن تبرهن أنها محكومة بنظم حرة، ولا يجب أن تنال العضوية حكومة أوتوقراطية وينطبق ذلك على كل الحكومات التي لا تخضع لإرادة شعبها وتصويته (٥٠).

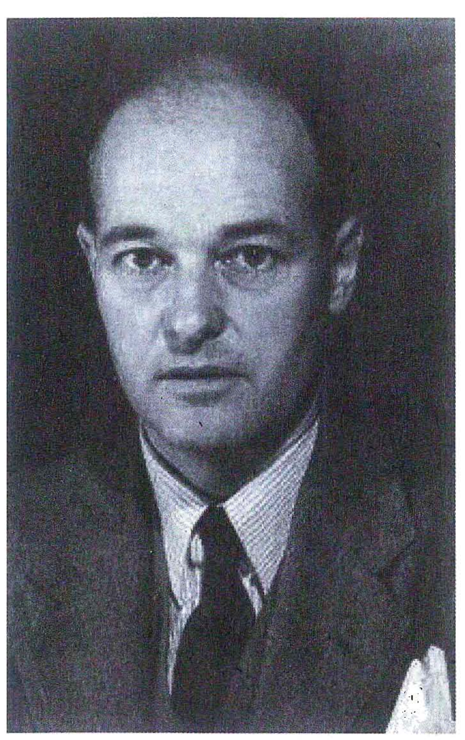
كانت واشنطن تتبع سياسة العزلة منذ عام ١٨٢٣ في إطار ما عُرف بمبدأ مونرو Monroe Doctrine الذي أعلنه الرئيس الأمريكي جيمس مونرو بعيداً عن ضجيج حروب وأزمات القارة الأوروبية، وقد جاء التدخل الأول في الساحة الدولية عام ١٨٩٨ بنشوب الحرب الإسبانية الأميركية قبل أن تعود مرة أخرى إلى عزلتها وسط أجواء تنذر بحرب عالمية اضطرت إلى دخولها في ابريل ١٩١٧ بعد ما يقرب من ثلاث سنوات من نشوبها.

كان ويلسون قد قدَّم إلى الكونجرس الأميركي في ١٨ يناير ١٩١٨ إعلانَ مبادئ سمِّي بـ (النقاط الأربع عشرة) تضمنت مبادئ حق تقرير المصير، والحقوق المتساوية اقتصادياً واجتماعياً وثقافياً وسياسياً لجميع البشر، وإنشاء عصبة دولية تحفظ السلم الدولي (٥١). لم يستهدف ويلسون فقط وضع مبادئ للسياسة الخارجية الأميركية بقدر ما استهدف نظاماً دولياً أفضل، لم يكن هذا الإعلان صادماً لحلفاءَ ويلسون في لندن وباريس فقط وإنما كان كذلك أيضاً لوزير خارجيته روبرت لانسينج Robert Lansing، كان رأي وزير الخارجية الأميركي أن سيادة الدول القائمة فوق أي اعتبار وتسبق الإرادةَ الشعبية للأقليات، محذِّراً من أن تبني مبدأ حق تقرير المصير سيؤدي إلى فوضى وصراعات لا يمكن السيطرة عليها وتفجير البنى للدول.

كان ويلسون على قناعة شديدة بالمبادئ والمثاليات التي تضمنها إعلانه ومنها الديمقراطية، بيد أنه لم يستطع تحقيق شيئاً بعد أن خرج الوفاض من مؤتمر الصلح في باريس عام ١٩١٩ الذي اشترك في أعماله رغم معارضة إدارته. وقد شعر ويلسون بالإحباط مع إقرار المؤتمر للمنظمة التي اقترحها ليس لتحقيق مبادئه، بل لتكون راعيةً لتقاسم أراضي الإمبراطورية العثمانية بين لندن وباريس بموجب اتفاق سايكس بيكو، وازداد شعوره بالإحباط عندما رفض الكونجرس انضمام الولايات المتحدة للعصبة مُعيداً واشنطن لعزلة مبدأ مونرو ولم تخرج منها إلا بعدما دمرت الطائرات اليابانية الأسطول الأميركي في ميناء بيرل هاربور عام ١٩٤١ وأجبرت الأميركان دخول الحرب العالمية الثانية ضد المحور، ثم ليقودوا لاحقاً المعسكر الغربي ضد السوفييت.

٤: حرب الديمقراطيات "جورج كينان"

يرى الدبلوماسي والسياسي الأمريكي جورج كينان George F. Kennan (*) أن النظم الديمقراطية هي نظم مسالمة، وغالباً ما تسهم في الحفاظ على حالة السلم الدولي نظراً لطبيعتها المسالمة غير العدوانية وسياستها التي ترمى دائماً إلى تحقيق الرفاهية لمواطنيها في الداخل، ومع ذلك يرى كينان أنه عندما تتحول النظم الديمقراطية من موقفها المسالم المهتم بالشأن الداخلي إلى حلبة الصراع الخارجي، وتضطر إلى الحرب فإنها تصبح كالوحش الكاسر.



جورج كينان

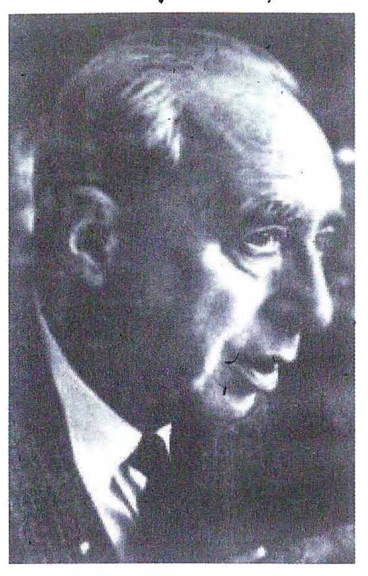
(*) جورج كينان George F. Kennan 1904 - 2005 سياسي أمريكي شهير عُرف بـ Mr.X، وهو من أبرز السياسيين الذين أسهموا لفترة طويلة في رسم السياسة الأمريكية خلال فترة الحرب الباردة تجاه السوفييت والعمل على وقف المد الشيوعي فيما عرف بسياسة الاحتواء، عمل كينان سفيراً للولايات المتحدة في موسكو ثم رئيساً لمكتب تخطيط السياسات بوزارة الخارجية. فبحكم موقعه أولاً كقائم بأعمال السفارة الأميركية في موسكو ثم مديراً لإدارة التخطيط السياسي بالخارجية الأميركية- بلور كينان مفهوم «الاحتواء» كسياسة أميركية لمواجهة السوفيت وشملت هذه السياسة الوسائل الدبلوماسية وسياسات وأعمال سرية أخرى غير الحرب. وقد توفي كينان عن عمر يناهز ١٠١ عاماً.

ويؤكد كينان أن الدول الديمقراطية محبة للسلام ولا ترغب في الحرب، ويصعب استفزازها لأنها بطيئة الغضب، لكنها عندما تستفز إلى الدرجة التي تفرض عليها حمل السلاح - فإنها لا تغفر لعدوها بسهولة إنه تسبب في هذا الموقف، وعندئذ يصبح الاستفزاز نفسه هو القضية وتقاتل في شراسة وهو ما اصطلح كينان بتسميته بـ "حرب الديمقراطية" فهي تقاتل لأنها اضطرت للجوء إلى الحرب، وتقاتل لمعاقبة الدول التي بلغ بها التهور والعداء أن تستفزها - لتلقينها درساً لا تنساه حتى لا يتكرر هذا السلوك منها أو من أي دولة تسول لها نفسها أن تستفزها، ويرى كينان أن مثل هذه الحروب لابد من خوضها حتى نهايتها المريرة وتحقق الغرض منها.

وقد قدم كينان الحجج الأخلاقية لتبرير تلك الطبيعة ذات النزعة الحربية الشرسة للديمقراطيات، فبرغم أن العنف والحروب التدميرية شر تنبذه تماماً القيم الإنسانية المثالية للديمقراطية - إلا أنه يرى إمكانية توظيف الحروب لأغراض نبيلة، فهو يرى أن التدمير الشامل لنظام الدول المعتدية قد يصبح سبيلاً للارتقاء بالقيم الإنسانية والأخلاقية، فبهزيمة الدولة المعتدية يمكن تحويلها إلى دولة مسالمة عبر تلقينها قواعد ودروس الديمقراطية!! (٥٢).

٥ : الصراع من أجل القوة "مورجانثو"

يعد هانز مورجانثو Hans Morgenthau من أبرز أنصار المدرسة الواقعية التي تنزع إلى تحليل السياسة الدولية من منظور صراعي، حيث يعزي ميل الدول للصراع إلى سعيها لاكتساب القوة أو النفوذ. وفي إطار سعيها تعمد الدولة إلى توظيف كل طاقاتها واللجوء للقوة والحروب. ويرى مورجانثو أن سعي الدول لاكتساب النفوذ قد يؤدي إلى الإتيان بأفعال متناقضة، فمثلاً نجد أن رغبة اليابان في اعتراف العالم بمكانتها بعد سنوات العزلة ساقتها لشن الحروب وانتهى بها الأمر إلى الهزيمة في الحرب العالمية الثانية، ونجد أن نفس الرغبة لقبول العالم بها هي التي قادت اليابان لاحقاً إلى التعاون السلمي (٥٣). وقد دلل مورجانثو على رؤيته هذه خلال عدة مؤشرات وافتراضات في إطار ما عرف بالواقعية في السياسة الخارجية، وهو ما سنتناوله لاحقاً بالتفصيل بالفصل الخامس عند الحديث نظرية الواقعية.


هانز مورجانثو

وبرغم أهمية تحليل مورجانثو والإسهامات التي قدمها تيار الواقعية إلا أنه قد يصعب التسليم كلياً بما أورده، فإذا كان السلوك الخارجي للدول ينحصر في السعي إلى النفوذ والهيمنة طبقاً لما يراه، فكيف يمكن تفسير سياسة الدول الحيادية مثل السويد وسويسرا، فلم تباشرا أي تسلط خارجي وكيف يمكن تفسير سياسة العزلة التي تتخذها بعض الدول كاتجاه عام.

٦: تحول القوة "أورجانسكي"

يرى الاكاديمي والمحلل السياسي اورجانسكي A.F.K. Organski (*) أن ظاهرة الصراع الدولي تنشأ بسبب التحولات التي تشهدها الدول نتيجة امتلاكها أسباب القوة، ففي كتابه: السياسة العالمية World Politics الذي نشره في عام ١٩٥٨، يؤكد أورجانسكي على أهمية عامل القوة ويفترض أنها هي القاعدة الاساسية التي تتمحور حولها سياسات الدول والتي تتحكم في صياغة العلاقات الدولية، وقد فسر أورجانسكي طبيعة التحولات في القوة بين الدول من حيث الأسباب الدافعة لها والآثار المترتبة عليها، وعلاقة ذلك بظاهرة الصراع الدولي، وقد وصفت الأطروحات التي صاغها أورجانسكي



أبرامو أورجانسكي

بـ"نظرية تحول القوة The Power Transition Theory"، التي حملت عدة تصورات للعلاقة بين ما تمثله مسألة التكافؤ أو التفاوت في القدرات ودرجة القناعة بوضعها داخل النسق الدولي وبين احتمالات الصراع بين الدول.

(*) أبرامو اورجانسكي Abramo Fimo Kenneth Organski 1923-1998 أكاديمي أمريكي ومحلل سياسي من أصل إيطالي، عمل أستاذاً للعلوم السياسية بجامعة ميتشجان الأميركية.

في هذه النظرية قسم أورجانسكي الدول في تسلسل هرمي Hierarchy إلى أربع مجموعات من حيث القوة، وأي دولة تتواجد في أحد هذه الأنماط:

أ- دولة مُهيمنة Dominant State ب- قوى عظمى Grate Powers

ج- قوى متوسطة Middle Powers د- قوى صغيرة Small Powers

وعلى عكس نظرية توازن القوة Balance of Powe التي يبني عليها الواقعيون افتراضاتهم تأت نظرية تحول القوة The Power Transition لأورجانسكي لتمثل تحدياً لنظرية الواقعية، فهو يرى أن توازن القوة لا يقود إلى السلام، بل بالعكس يرى أن هذا التوازن غالباً ما يؤدي إلى الحرب، خاصة حينما تمتلك إحدى القوى العظمى ما يجعلها في حالة من التعادل Power Parity أو التفوق على الدولة المهيمنة وتحاول أن تحل محلها في النظام الدولي.

بل أن أورجانسكي يعتقد الفترات التي شهدت تفوقاً لأحد أطراف النظام الدولي على باقي الدول هي فترات السلم والاستقرار، وأن فترات التوازن في العلاقات الدولية هي فترات الحرب، حيث يرى أورجانسكي أن حالة التفوق وما تعكسه من تفاوت ملحوظ في القوة من شأنها أن تثبط أو تثني الأطراف الضعيفة عن المقامرة بشن الحرب بسبب إدراكها للنتائج الكارثية التي ستنجم عن تورطها في الحروب، وفي نفس الوقت فإن الأطراف القوية لن تكون بحاجة إلى شن الحروب بسبب قدرتها على حسم المواقف عبر الضغوط أو الوسائل الأخرى دون الاضطرار للجوء إلى الحرب (٥٤).

ويبدو أن افتراض أورجانسكي هذا يتطابق مع ما أطلق عليه البعض بمفهوم الاستقرار بالهيمنة Hegemonic Stability ويشير إلى أن وجود قوة مهيمنة قد يحقق الإستقرار، خاصة إذا حرص المهيمن على عدم الإضرار بمصالح الأخرين أو سمح بتحقيق حد منها، حتى لا تجد مبرراً للتكتل ضدها. أما في حالة التعادل أو التوازن في القوى يؤكد أورجانسكي أن تلك الحالة قد تزيد من احتمال نشوب الحرب، فهذا التوازن قد يوفر الحافز للأطراف التي تتعرض لتهديدات من الطرف المعادل ويغريها باحتمال الانتصار عليه نتيجة لعدم وجود تفاوت ملحوظ ومدرك في القوة بين الطرفين.

وقد قدم أورجانسكي تصوراً للآلية التي يتغير خلالها وضع الدولة في النظام الدولي، حيث يرى أن استقرار النظام الدولي يتوقف على تفاعل الدول وسعيها للانتقال من نمط إلى آخر، صحيح أن مراحل التفاعلية لتحول القوة ترتبط بتوزيع القوة من حيث التركز والانتشار وطبيعة استخدامها سواء بشكل منفرد أو عبر التعاون والتكتل، إلا أن درجة الرضا والقبول أو الرفض لوضع الدولة أو مجموعة الدول في المجتمع الدولي تظل المعيار الأساسي لتأثير هذا التوازن وفعاليته في اقرار السلم أو تفاقم الصراع. فإذا كانت بعض الدول قد تقنع بالدرجة التي حققتها من القوة والمكانة فإن دولاً أخرى قد لا تقنع بالمستوى الذي حققته وتجد في الصراع مخرجاً للاستئثار بقوة أعظم، لذا يرى أن دول المجموعة الثانية والثالثة هي الأكثر احتمالاً للدخول في صراعات. فالدول الواقعة في المجموعات الأخرى إما راضية بوضعها وبالتالي ليس لديها دوافع للحرب، وإما أنها ضعيفة لدرجة لا تمكنها من شن الحرب ويتأثر سلوكها بسلوك المجموعات الأخرى (٥٥).

ويذهب أورجانسكي إلى أن احتمالات نشوب حرب بين دولتين إحداهما قوية وأخرى أقل قوة وغير قانعة بوضعها - تزداد حينما تنمو قوة الأخيرة حداً يمكنها تحدي الدولة الأقوى، فحينما تمتلك دولة ما قدرات جديدة تبدأ في تحدي الدولة المهيمنة، وحينما تستشعر الدولة المهيمنة تحول ميزان القوى لغير صالحها فإنها ستسعي لوقف هذا التحول بتوجيه ضربة استباقية لإجهاض الدولة التي تزداد قوتها... بمعنى أنها لن تدعها تهنأ وستسعى لإستعادة الموقف والعودة لوضع التفوق على الدولة التي تجاوزتها، وهكذا.

ويرى أورجانسكي أن قرار الحرب غالباً ما يُتخذ من قبل الدولة الأضعف لا الأقوى (*) فالدولة الأقوى من وجهة نظره لا تميل الى أن تسلك سلوكاً عدوانياً وتتبى توجهات سلمية حتى وإن كانت تعمد للحفاظ على تفوقها !!.

وقد قسم أورجانسكي مراحل تحول القوة إلى ثلاث مراحل رئيسية، وأكد أن الدول التي شهدت تحولاً في القوة قد مرت بتلك المراحل وهي:

أ. مرحلة القوة الكامنة Potential Power Stage.

ب. مرحلة النمو الانتقالي Transitional Growth Stage.

جـ. مرحلة نضج القوة Power Maturity Stage.

(*) يبدو أن هذا الافتراض حول الطرف الأضعف يستند لبعض الشواهد لاسيما بعد أن يكتسب الأضعف بعض مظاهر القوة فيحاول أن يختبر تلك القوة، من ثم قد يسلك سلوكاً عدوانياً أو شرساً، فبفعل ضغط اكتساب القوة يعمد إلى التسرع في تصفية الحسابات مع الخصوم دون التحسب لمغبة سلوكه الذي قد لا يتناسب مع الحدث أو مع إمكانياته الحقيقية ... ويبدو أن هذا هو ما فطن اليه قديماً الشاعر "أبو تمام" في قصيدته حينما قال ::::: **وضعيفة فإذا أصابتْ فرصة قَتَلَتْ ... كذلِكَ قُدرَةُ الضُّعَفاءِ.**

وقد أعاد أورجانسكي النظر حول فكرة تحول القوة في كتابه عام ١٩٦٥ بعنوان: "مراحل التطور السياسي The Stages of Political Development" وأكد خلاله على أهمية البعد الاقتصادي في عملية تحول القوة، فقد ربط مراحل التطور السياسي بالأداء الاقتصادي، وحدد أورجانسكي أربع أنواع من السياسات تنتهجها الدول وترتبط كل منها بطبيعة الأداة الاقتصادية:

أ- سياسة تحقيق الوحدة الداخلية The Politics of Primitive Unification

ب- سياسة التصنيع The Politics of Industrialization

ج- سياسة الرفاهية الوطنية The Politics of National Welfare

د- سياسة الوفرة The Politics of Abundance (٥٦).

ويؤكد أورجانسكي أن الصراع بات نمطاً غالباً على علاقات الدول لاسيما التي شهدت طفرات صناعية، وأنه لم يكن هناك تفاوتاً كبيراً في القوة في مرحلة ما قبل الثورة الصناعية التي مكنت البعض من الاستحواذ على أدوات القوة وبالتالي قدرتها على الصراع، بينما ظلت باقي الدول عاجزة مما أغرى الدول التي شهدت طفرات لأن تنزع إلى الهيمنة على تلك الدول (٥٧). وأكد أورجانسكي أن عملية تحول القوة عملية مستمرة، مما يجعل الصراع أيضاً ظاهرة مستمرة، وأن التطور دائماً ما يؤدي إلى بروز قوى جديدة سرعان ما تعمد إلى منافسة الدول التي اشتهرت بالقوة، وتحاول أن تحل محلها أو أن تستحوذ على شيء من النفوذ والمكانة التي كانت تستأثر بها، وهكذا يصبح الصراع بين القوى الجديدة والقديمة أمراً حتمياً يصعب تفاديه.

إذا فقد أشار أورجانسكي للعوامل الاقتصادية، وهو ما أكد عليه روستو فيما أسماه بمراحل النمو التي سنتناولها عند الحديث عن المحددات الاقتصادية.

المبحث الرابع

المحددات الاقتصادية لظاهرة الصراع الدولي



١: التطور الاقتصادي "كلاوس كنور"

وضع كلاوس كنور Klaus Eugen Knorr (*) في كتابه المنشور عام ١٩٧٣ بعنوان "القوة والثروة Power and Wealth" افتراضاً نظرياً مفاده أن التطور الاقتصادي هو من أهم العوامل التي تسهم بشكل مباشر في استقرار حالة السلم بين الدول ويجنبها الدخول في صراعات، فمن شأن التطور أن يحول اهتمامات الدول وطاقاتها نحو المزيد من الإنتاج بهدف تحقيق الرخاء والاستقرار، وبذلك تتحول تلك المجتمعات إلى دول رفاهية تأخذ فيها المطالب الداخلية أسبقية عن الأهداف الخارجية، ويرى أن حالة التقدم الصناعي والاقتصادي التي تمر بها تلك المجتمعات المتطورة تجعلها بصفة أساسية تتجه نحو تحقيق الرفاهية الداخلية وتبتعد عن العوامل التي تؤدي إلى الصراعات الخارجية والتوتر والحروب.

كلاوس كنور

(*) كلاوس كنور Klaus Knorr 1911-1990 هو أكاديمي ومحلل سياسي أمريكي من أصل ألماني، عمل أستاذاً للعلاقات الدولية بجامعة برنستون Princeton الأميركية.

وقد خلص كنوز من ذلك بأن المجتمعات الصناعية العصرية تميل بصفة عامة لأن تكون مجتمعات مسالمة، ولا ترغب في التورط في أي صراع خارجي، لذا فهي تسهم في الاستقرار وتحافظ على السلام الدولي (٥٨).

وفي كتابه المنشور عام ١٩٧٥ بعنوان: قوة الأمم The Power of Nations يؤكد كنور أن الدول قبل الثورة الصناعية كان يمكنها الحصول على المزيد من القوة والثروة عبر التوسع و الاستيلاء على أقاليم الغير بما تشمله من أرض وموارد وسكان، لكن مع قدوم عصر الثورة الصناعية وبروز دور التكنولوجيا والمهارات الفنية كعناصر أساسية من عناصر الإنتاج - فقد أدرك القادة السياسيين والاقتصاديين في الدول الصناعية أن الاستثمارات العلمية والتقدم التكنولوجي والرقي التقني للأفراد هي أفضل طرق الحصول على الثروة والقوة، وأصبحت أكثر الوسائل ربحاً وأضمن السبل للحصول على الثروة والرخاء، الأمر الذي تضاءلت معه النظرة التوسَعية لغزو بلاد أخرى، ويرى كنور بأنه كلما زاد التقدم الاقتصادي للدولة كلما أدى ذلك إلى تحوَل اهتماماتها وأهدافها السياسية لتعني بمسألة الرخاء والتقدم (٥٩) .

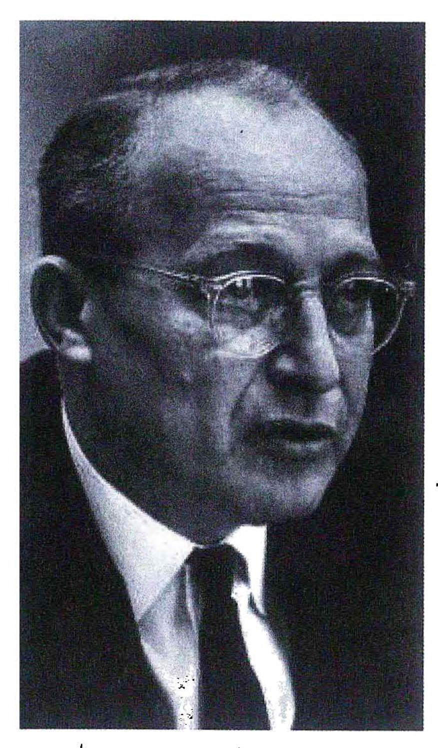
ويرى كلاوس كنور أن اللجوء إلى العدوان أو استخدام القوة من قبل دولة قادرة على تحمل نفقاتها العامة ويتمتع أفرادها بمستوى معيشي جيد هو أمر من النادر حدوثه، حتى وإن حدث هذا فإنه يواجه دائماً بحالة من الرفض والاستنكار من مواطني تلك الدولة ونخبتها الاجتماعية والسياسية، فهذه المجتمعات العصرية من وجهة نظر كنور تنزع إلى تبني القيم المثالية

التي تستهدف تحقيق الرخاء والرقي، بشكل يتعارض مع عمليات العنف والقتل ومظاهر والاستغلال التي تنجم عن التورط في الصراعات الخارجية. فمن وجهة نظر كنور فإن تلك الدول ترى في إنفاق أموال طائلة على التسلح (في حالة عدم وجود تهديد فوري ومباشر لأمنها) إهداراً وتبديداً لمواردها الاقتصادية دون مبرر .. أكثر من ذلك فقد رأى كنور أن اهتمام الأفراد بشأن المسائل الخارجية في تلك المجتمعات المتقدمة اقتصادياً هو أمر لا يكاد يكون ملموساً، وفي أحسن الحالات يستجيب لأزمات محددة من خلال وسائل تأثير محددة، ويعبر عن ذلك بوسائل تعبير معينة (٦٠).

إلا أننا من جانبنا نرى أن هناك العديد من الحقائق التي تعارض تلك الافتراضات التي ذهب إليها كنور، بل أن ما تعكسه الأحداث والوقائع قد تذهب إلى عكس ما طرحه كنور، فالتقدم الصناعي لم يؤد إلا إلى تزايد الصراع وتهديد السلم الدولي، فهذه الأسلحة التدميرية الشاملة في صورها النووية والكيماوية والبيولوجية لم تكن إلا نتاج للتقدم التكنولوجي والصناعي. كما أن عوامل التوتر الناجمة عن المنافسات وتعارض المصالح بين الدول (والتي تعد من عوامل أو محددات الصراع الدولي) لم تأت إلا من جانب الدول الصناعية الكبرى التي افترض كنور أنها تميل إلى السلم.

٢: مراحل النمو "روستو"

على العكس من كنور الذي يربط بين التقدم والميل إلى السلم، نجد والت روستو Walt Whitman Rostow (*) يربط بشكل غير مباشر بين درجة التقدم الاقتصادي وبين تفاقم الصراع الدولي، ففي كتابه المنشور عام ١٩٥٩ تحت عنوان: مراحل النمو الاقتصادي The Stages of Economic Growth


والت روستو

قام روستو بتقسيم مراحل النمو الاقتصادي في أي دولة إلى خمس مراحل، وقد ربط روستو بين تلك المراحل وبين تفاقم ظاهرة الصراع بين الدول، وقد وصفت الأفكار التي صاغها روستو في كتابه بـ "نظرية مراحل النمو". وتعتمد نظرية روستو على تجريد الوقائع الرئيسية لتجارب النمو التاريخية المختلفة وتعميمها في مراحل إنمائية تتفاوت خصائصها وما يتولد عنها من مؤسسات، مع الأخذ في الاعتبار دور المهارات والتكنولوجيا.

(*) والت وايتمان روستو Walt Whitman Rostow 1916-2003 أكاديمي وسياسي أمريكي، أستاذاً للاقتصاد السياسي بجامعة تكساس، ومن دعاة الفكر الرأسمالي، وشغل منصب مستشار لشئون الأمن القومي عام ١٩٦٨ في إدارة الرئيس الأمريكي ليندون جونسون.

كان من شأن تزايد حدة الحرب الباردة بين المعسكرين الشرقي والغربي في منتصف الخمسينات أن تحول اهتمام الدول الغربية لحماية مصالحها، ومن ثم بدأ الاهتمام من قبل مراكز البحوث والمحللين السياسيين بقضايا التنمية والتخلف وتأثيراتها على ظاهرة الصراع الدولي، وكانت أطروحات السياسي والاقتصادي الشهير والت روستو من أبرز الإسهامات التي ظهرت في مطلع الستينات والتي صاغها في كتابه المشار إليه. فقد سار روستو على ذلك النهج التطوري لنظريات التطور الاجتماعي التي تبنت فكرة المراحل التطورية التي تشير إلى أن المجتمعات تسير بالضرورة في تطورها خلال مراحل معينة مرسومة بدقة، وطبقاً لتلك الرؤية فإن كل مرحلة من تلك المراحل تترتب على المراحل التي سبقتها وفي نفس الوقت تهيئ للمراحل التي تتلوها في سلم التطور. في هذا الصدد يؤكد روستو أن عملية التنمية هي عبارة عن مسار تاريخي يمر عبر عدة مراحل، وأن المرور بهذه المراحل هو حتمية ضرورية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية لأي دولة.

ويلاحظ أن نظرية روستو حول مراحل النمو لم تكن تستهدف تقديم تفسيراً عاماً لأسباب الصراعات أو الحروب، بيد أن أهم ما تعني به هذه النظرية هو الربط بين مراحل النمو بأنواع محددة من الصراعات، بمعنى أنها تعتبر بمثابة نظرية في تاريخ النمو الاقتصادي للمجتمعات وما يرافق هذا النمو من تحول في المؤسسات غير الاقتصادية، في هذا الصدد يرى روستو أن النمو الاقتصادي وما يرافقه من تحولات في المؤسسات غير الاقتصادية قد لا يعبر عن حتمية علاقة سببية للعامل الاقتصادي وحده، بل أن هذه التحولات تترافق أو يتبعها عوامل أخرى اجتماعية وسياسية.

وتتلخص نظرية روستو في تحديده لمراحل معينة لعملية النمو الاقتصادي للدول المختلفة – تتسم كل مرحلة منها بخصائص معينة تعكس الإنجازات التي حققتها المجتمعات في مسيرة تقدمها، وقد أشار روستو إلى أن هذه المراحل ليست إلا نتائج عامة مستنبطة من الأحداث البارزة في التاريخ الحديث، وخلال رؤيته – قام روستو بتقسيم مراحل النمو الاقتصادي التي تجتازها الدول إلى خمس مراحل حتى يصل إلى حالة النضج انتهاءً بمرحلة الاستهلاك الجماهيري ... وقد ربط روستو بين تلك المراحل وبين تفاقم ظاهرة الصراع ... وسوف نتناول هذه المراحل على النحو التالي:

١ : مرحلة المجتمع التقليدي Traditional Society Stage، وهي مرحلة من الركود الاقتصادي تتواجد فيها الدول شديدة التخلف بشكل يجعلها أقرب لمجتمعات العصور البدائية... وتتسم الدول التي تقع في تلك المرحلة بعدة سمات أهمها: سيادة طابع الاقتصاد التقليدي مثل الزراعة و الصيد والاستخراج، وتشهد المرحلة انخفاضاً في الإنتاجية ومتوسط نصيب الفرد من الناتج القومي، وانتشار الفساد، وتمسك المجتمع بالتقاليد والخرافات.

٢ : مرحلة التهيؤ للانطلاق Preconditions of Take Off Stage ، وهي مرحلة انتقالية يمكن وصفها بمرحلة ما قبل الانطلاق، وتعكس تحقق بعض شروط الانطلاق، وقد وصفها روستو بأنها تشهد حدوث بعض التغيرات الكبرى السياسية ونمط القيم الاجتماعية، وتشهد استثمارات في المجالات الاجتماعية (تعليم، صحة) والبنية الأساسية (طرق،مواصلات، اتصالات)

كما تشهد تنامي دور البنوك والمؤسسات المالية. وتشهد أيضاً بداية ظهور القطاع الصناعي بجانب القطاع الزراعي والانتقال التدريجي للعمالة من المناطق الريفية للمدن للاستفادة من فرص العمل الجديدة وارتفاع الأجور.

٣: مرحلة الانطلاق Take Off Stage، هي مرحلة حاسمة في عملية النمو وفيها تصنف الدولة على أنها دولة نامية أو سائرة في طريق النمو، حيث تعكس تطوراً هاماً في أساليب الإنتاج والنهوض بالزراعة والتجارة ووسائل النقل و التوزيع، كما تشهد ظهوراً لصناعات جديدة لاسيما الثقيلة. ويشير روستو إلى أن هذه المرحلة غالباً ما يصاحبها نمواً سريعاً في أحد القطاعات الصناعية الرائدة والتي تتميز بحدوث زيادة مفاجئة وكبيرة في الطلب على منتجاتها، وتوجيه الأرباح المحققة في هذا القطاع نحو إعادة الاستثمار في نفس القطاع، وقد يمثل النمو في هذا القطاع الرائد حافزاً للاستثمار في القطاعات الأخرى. وتشهد هذه المرحلة تشريعات سياسية واجتماعية واقتصادية تسهم في دفع النمو بشكل مضطرد وتحقيق الحماية للطبقة العاملة. وترتبط هذه المرحلة أولاً بوجود قوة دافعة قبل تطور القطاع القائد، بمعنى أن مرحلة الانطلاق تبدأ بظهور قيادة تمتلك رؤية سياسية تشكل قوة دفع سياسية واجتماعية ومؤسسية وتستطيع توظيف عوامل التوسع في بعض القطاعات الاقتصادية لتحفيز القطاعات الأخرى (*).

(*) كان روستو قد تناول في كتاب تم نشره عام ١٩٥٢ بعنوان "عملية النمو الاقتصادي" كيفية التحول من الانطلاق إلى النمو الذاتي The Take-Off into Self-Sustained Growth
– للمزيد من التفصيل راجع:
- Walt W. Rostow :The Process of Economic Growth (New York, W.W. Norton & Copmany, 2nd edit., 1962) PP. 274- 306.

٤: مرحلة النضج Drive to Maturity Stage، وتعكس هذه المرحلة نمواً اقتصادياً مضطرداً، وفيها تستخدم وسائل التكنولوجيا الحديثة على نطاق واسع. ويتسم فيها اقتصاد الدولة بالوفرة والتنوع والتوازن النمو في جميع القطاعات (الزراعة، الصناعة، الخدمات)، كما تشهد ازدهاراً في حركة التجارة الخارجية والصادرات، وتشهد معدلات مرتفعة في الإنتاج والنمو الاقتصادي والدخل. وتشهد تلك المرحلة أيضاً حدوث تغيرات في سمات وخصائص قوة العمل حيث ترتفع المهارات، وتتغير صفات طبقة الإدارة حيث تنتقل قيادة العمل من أيدي أصحاب المشروعات والرأسماليين إلى فئة من المديرين التنفيذيين، كما تتولد الرغبة في تجاوز الوسائل المتبعة في الإنتاج (برغم حداثتها) والتطلع إلى شيء جديد يقود إلى مزيد من الربح والتفوق. كما تشهد تقدماً فكرياً وفنياً يعكس رفاهية المجتمع ونضوجه، ويميل السكان في تلك المرحلة إلى الانتقال من الريف للعيش في المدن.

٥: مرحلة الاستهلاك الجماهيري العالي High Mass Consumption Stage تأت هذه المرحلة بعدما تكون الدولة بلغت شوطاً كبير في التقدم، وتتسم المرحلة بارتفاع كبير لمستوى الدخل الفردي، كما تتسم بزيادة الخيارات الاستهلاكية أمام الفرد، وسنجد أن حاجات الفرد الأساسية (الغذاء، السكن، الكساء) لا تمثل عبءً ولا تشكل في حد ذاتها أهدافاً رئيسية، وتشهد المرحلة استمراراً في النمو لكن بمعدلات أقل من مرحلة النضج، وفيها يتجه النشاط الاقتصادي لخدمة الرغبات الاستهلاكية، حيث

تنحرف القطاعات الاقتصادية الرائدة نحو وجهة استهلاكية للاستثثار بجزء من دخول الأفراد المرتفعة و ارتفاع ميلهم الاستهلاكي(*). حيث تتسم تلك المرحلة بانتشار عملية الاستهلاك على نطاق واسع وتحول الصناعات نحو إنتاج السلع الاستهلاكية والخدمية، ليتخطى المجتمع فيها مشكلة المأكل والملبس والمسكن، أي حصوله على الحاجات الأساسية ليتجه ويتحول اهتمام المجتمع نحو تحسين نوعية الحياة من خلال تحقيق الرفاهية الاجتماعية، حيث تشهد تلك المرحلة شيوعاً في إنتاج واقتناء السلع المعمرة و الوسائل التي تحقق الراحة والرفاهية بكميات كبيرة، فضلاً عن التمتع بالخدمات الصحية والثقافية والترفيهية، ويلاحظ أن المستفيدين من تلك المرحلة لا يقتصر على أصحاب الدخول المرتفعة، بل تصل تلك السلع والخدمات إلى أيدي نسبة كبيرة من الطبقة العاملة ومعظم الشرائح التي في أسفل السلم الاجتماعي. وتشهد هذه المرحلة أيضاً تغييراً في أنماط التفكير الاجتماعي والثقافي – حيث يميل الأفراد فيها إلى المغامرة و تبني كل ما هو جديد وغريب، وتشهد المرحلة زيادة الإنتاج الفكري والأدبي، كما تشهد زيادة الناتج الفكري والعلمي إلا أن معظمه يستهدف الرفاهية.

(*) يبدو أن روستو كان يستحضر النموذج الأمريكي في النمو حينما تحدث عن مرحلة الاستهلاك الجماهيري، فقد كان شروط انطباق تلك المرحلة متوافقاً مع الظروف السائدة في الولايات المتحدة التي كانت مؤهلة لذلك نتيجة لعدة أسباب لعل أهمها: تمتعها بسوق واسع وبغنى وتنوع الموارد الأمر الذي مكنها من تطبيق وسائل إنتاجيات الوفرة، إضافة إلى تطبيق مفهوم التخصص وتقسيم العمل. وقد أدى هذا بالولايات المتحدة إلى أن تكون هي أول دولة تدخل ما أسماه روستو بمرحلة الاستهلاك الجماهيري العالي.

ويرى روستو أن ثمة علاقة واضحة بين المراحل السابقة وسلوك الدولة الخارجي، فالدول التي تمر بالمرحلتين التقليدية والسابقة على الانطلاق تكون ضعيفة للغاية بدرجة قد لا تمكنها من التورط في سياسات عدوانية، بل قد تقع هذه الدول تحت سيطرة دولة تمر بمرحلة الانطلاق أو النضج.

أما في مرحلة الانطلاق، فيرى روستو أن مرور الدولة بتلك المرحلة يرتبط بما يسميه بنزوع الدولة إلى العدوان في سلوكها الخارجي - هذا النزوع أو الميل يرتبط بدوره بالمشاعر القومية لدى الأفراد والتي تعمد بعض الدول إلى تزكيتها أو إعادة توظيفها كي تتمكن من اجتياز مرحلة الانطلاق، أو لرغبتها في توظيف تلك المشاعر بدافع الحاجة إلى المساندة والتأييد الداخلي - خاصة وأن التقدم الاقتصادي قد يصاحبه قلاقل اجتماعية.

ويترتب على مرحلة الانطلاق مرحلة أخرى يعتبرها روستو أهم مراحل النمو الاقتصادي وترتبط بتوجيه السياسة الخارجية للدولة - ألا وهي مرحلة النضج الاقتصادي، ففي هذه المرحلة تصبح قوة الدولة كافية لتلبية المتطلبات التوسعية والأكثر طموحاً في سياستها الخارجية، وبرغم أن الدول التي تمر بمرحلة النضج قد لا تسلك بالضرورة سلوكاً توسعياً - إلا أنه في ظل تلك المرحلة تصبح الظروف مهيأة لمثل هذا السلوك التوسعي.

أما مرحلة الاستهلاك الجماهيري التي تشير للمطالب المتعلقة بالاستهلاك فيرى روستو أنها تحد من القدرة على توجيه الموارد إلى المجهود الحربي،

أو ما أسماه بقدرة الاقتصاد على صنع الحرب، و يذهب روستو في تحليله لهذه المرحلة إلى أن بعض الدول قد تصل إلى هذه المرحلة قبل أن تتحقق مرحلة النضج، وفي هذه الحالة تقل فرصة الدولة أو قدرتها الصراعية (٦١).

وبرغم أن نظرية روستو قد لاقت تأييداً وشهرة، وانعكست تأثيراتها على أفكار و ممارسات بعض السياسيين والاقتصاديين، وبرغم الجهد التي بذله إلا أن كثير من الانتقادات أيضاً قد وجهت إلى نظريته، يمكن تلخيصها في عدة أبعاد: الأول، ويتمثل في عبء إثبات صحة تلك المراحل تاريخياً. والثاني، يتعلق بمدى أو إمكانية انطباقها على كل الدول لاسيما التي كان يطلق عليها وصف دول العالم الثالث أو دول الجنوب.. أما البعد الثالث فيتعلق بتفاؤل روستو حول حتمية الانتقال من مرحلة إلى أخرى وهذا أمر مشكوك في تحققه، ناهيك عن قدرة البعض في تجاوز وتخطي بعض المراحل في مسيرتها التنموية كدول جنوب شرق أسيا.. ويأت البعد الرابع ليجسد إشكالية منهجية أو وصفية حول صعوبة التفريق بين تلك المراحل خاصةً المرحلة الثانية (مرحلة التهيؤ للانطلاق) والثالثة (مرحلة الانطلاق).

فمن الملاحظ أن روستو قد صاغ افتراضاته النظرية تلك من واقع استقرائه لأحداث القرنين الثامن عشر والتاسع عشر في أوروبا والولايات المتحدة، ثم خلص من ذلك أن كل الدول تمر بتلك المراحل الخمس، فهذه المراحل التي صاغها روستو ليست سوى تجريدات عامة لظروف وشواهد تاريخية.

بمعنى أن نظرية روستو لا تقدم أكثر من سلسلة من المشاهدات والحوادث التاريخية يصعب التسليم بإمكانية التنبؤ أو استشراف على أساسها، كما يصعب أيضاً أن نعتبرها بالضرورة طريقة ملزمة في حياة أو مسيرة الأمم، فالظروف التي كانت سائدة ليست بالضرورة أن تسود في كل دولة أو في زمننا المعاصر، إضافة لصعوبة الجزم بإمكانية إعادة تطبيق مراحلها لاسيما في ظل التدخلات الخارجية، فضلاً عن الممارسات الاقتصادية والتجارية غير العادلة التي تتبعها الدول مثل الاحتكارات والإغراق والحظر والقيود، وهي كلها ممارسات من شأنها إعاقة النمو الاقتصادي للدول الأخرى.

****

أخيراً من خلال تناول كل ما سبق من آراء واتجاهات يصبح من الضروري التأكيد أو القول بأنه لا يجب النظر إلى محددات الصراع نظرة أحادية، فلا يجب أن نُعزيها للخصائص البشرية وحدها أو الخصائص السياسية أو الاقتصادية، إنما يجب أن ننظر إليها في ضوء هذه العوامل مجتمعة، فكثير من تلك الآراء لها حجيتها و وجاهتها ومنطقها المقبول نظرياً وعملياً، لذا يمكن القول أن الصراع هو محصلة عوامل (اقتصادية، سياسية، أيدلوجية) ويلعب البُعد الشخصي أيضاً دوراً هاماً لتشكل حالة السلم أو الصراع.

هوامش الفصل الثاني

1- Lewis Coser :The Functions of Social Conflict (New York ,The Free Press, 3rd edit., 1966) PP. 145-149

٢- د. سمعان بطرس فرج الله:"**تعريف العدوان**" المجلة المصرية للقانون الدولي (القاهرة، الجمعية المصرية للقانون الدولي، المجلد الرابع والعشرون، ١٩٦٨) ص ٢٠٦ .

٣- أرثر لارسون: **عندما تختلف الأمم**، ترجمة أحمد عبد الرحمن (القاهرة، دار النهضة العربية، د.ت) ص٥٠.

٤- ابادوراي: **استخدام القوة في العلاقات الدولية**، ترجمة عبد الله حسن (القاهرة، الدار القومية للطباعة والنشر، د.ت) ص ٥٥.

5- Lisa Hill: Eighteenth Century Anticipations of the Sociology of Conflict - The Case of Adam Ferguson (University of Pennsylvania Press Stable, Journal of the History of Ideas, Vol. 62, No. 2, Apr., 2001), PP. 281-299. http://www.jstor.org/stable/3654359

٦- أحمد فؤاد رسلان: **نظرية الصراع الدولي** (القاهرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٦) ص٢٥ – ٣٧.

7-Lewis Coser : The Functions of Social Conflict , Op Cit. PP. 151- 157.

8- Lewis Coser : Continuities in the study of social conflict (The Free Press, 1967)) PP. 268- 272.

9-Lewis Coser : The Functions of Social Conflict , Op Cit. PP. 104- 109.

١٠- د. محمد نصر مهنا: **إدارة الأزمات السياسية – قراءة في المنهج** (أسيوط، جامعة أسيوط، ٢٠٠١) ص ٢٤٢ – ٢٤٧.

١١- م.س، ص ٢٦١- ٢٦٤.

١٢- نفس المرجع، ص ٢٧٨ – ٢٨٥.

١٣- د. محمد طه بدوي، د. ليلي مرسي: **أصول علم العلاقات الدولية** (الإسكندرية، المكتب العربي الحديث، ١٩٨٩) ص ٩٥-١١٢.

١٤- م.س، ص ٩٩.

١٥- بيرنارد كريك: **السياسة بين أصدقائها ومعارضيها**، تعريب خيري حماد (القاهرة، الدار القومية للطباعة والنشر، د.ت) ص ١٠٠ – ١٠١.

١٦- جون سبانير: **لعبات الأمم – تحليل السياسات الدولية** (القاهرة، مركز البحوث والمعلومات، د.ت) ص١٧٥.

17- Palmer, Robert: A History of the Modern World (New York, Alfred Knope Inc., 1956) P.200.

١٨- د. إسماعيل صبري مقلد: **العلاقات السياسية الدولية – دراسة في الأصول والنظريات** (الكويت، منشورات ذات السلاسل، الطبعة الرابعة، ١٩٨٥) ص ٢٢٦.
١٩- نيقولو ميكيافللي: **الأمير**، ترجمة د.فاروق سعد (بيروت، دار الآفاق الجديدة، ١٩٨٥) ص ١٣٦، ١٤٣، ١٤٤
٢٠- م.س، ص ١٤٩- ١٥١
٢١- م.س، ص ١٧٩
٢٢- م.س، ص ١٤٨- ١٤٩
٢٣- م.س، ص ١٧٦ – ١٧٨
٢٤- سيجموند فرويد: **الحب والحرب والحضارة والموت**، ترجمة د. عبد المنعم الحنفي (القاهرة، دار الرشاد، ١٩٩٢) ص ٧٣-٧٤
٢٥- م.س، ص ٧٥
٢٦- سيجموند فرويد: **الموجز في التحليل النفسي**، ترجمة سامي محمود (القاهرة، دار المعارف، الطبعة الرابعة، ١٩٩٨) ص ١٨-٢٠
٢٧- سيجموند فرويد: **ما فوق مبدأ اللذة**، ترجمة د. اسحق رمزي (القاهرة، دار المعارف، الطبعة الخامسة، ١٩٩٤) ص ٧٤، ٧٩، ٨٤، ٩١- ٩٧
٢٨- م.س، ص ٧٢- ٧٥، ٨٠ – ٨٣
٢٩- م.س، ص ٤٣ – ٤٨، ٧٩، ٨٨
٣٠- م.س، ٩٨
٣١- سيجموند فرويد: **قلق في الحضارة**، ترجمة جورج طرابيشي (بيروت، دار الطليعة، الطبعة الرابعة، ١٩٩٦) ص ص ٨٦ – ٨٩
٣٢- سيجموند فرويد: **أفكار لأزمنة الحرب والموت**، ترجمة سمير كرم (بيروت، دار الطليعة، الطبعة الثانية، ١٩٨١) ص ٥٠
٣٣- م.س، ٥٥
٣٤- سيجموند فرويد: **الأنا و الهو**، ترجمة د. محمد عثمان نجاتي (القاهرة، دار الشروق، الطبعة الرابعة، ١٩٨٢) ص ٣٣-٣٤
٣٥- م.س، ص ٣٦ -٣٧
٣٦- م.س، ص ٤١-٤٤
٣٧- م.س، ص ٤٦
٣٨ سيجموند فرويد: قلق في الحضارة، م.س.ذ، ص ٩٤
٣٩- م.س، ص ٩٥

٤٠ - سيجموند فرويد: أفكار لأزمنة الحرب والموت، م.س.ذ، ص ٤٢
٤١ - م.س، ص ٤٨
٤٢ - م.س، ص ٤٩
٤٣ - م.س، ص ٥٣
٤٤ - م.س، ص ٥٤
٤٥ - م.س، ص٥٦- ٥٨
٤٦- ج.ويليام فولبرايت: **غطرسة القوة**، ترجمة منار الشوربجي (القاهرة، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بالأهرام ولجنة التبادل التعليمي والثقافي بين الولايات المتحدة وجمهورية مصر العربية، ١٩٩٤) ص ٤٥- ٥٦.
47- Thomas Hobbes: Leviathan, (New York, Bobbs Merrill, 1958) PP 78 – 85, 119 – 131.
٤٨- إيمانويل كانط: **مشروع للسلام الدائم**، ترجمة عثمان أمين (القاهرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ٢٠٠٦) ص ٤٤-٤٧، ٥٨-٥٩.
٤٩- هانزجي مورجانثو: **السياسة بين الأمم**، ترجمة خيري حماد، الجزء الثاني (القاهرة، الدار القومية للطباعة والنشر، بدون سنة إصدار) ص٤٧.
٥٠- أ.ل.كلود "الابن": **النظام الدولي والسلام العالمي**، ترجمة عبد الله العريان (القاهرة، مكتبة النهضة العربية، ١٩٦٣) ص٩٠.
51- Woodrow Wilson: Fourteen Points Speech (1918) http://usinfo.org/docs/democracy/51.htm
52- George F Kennan, American Diplomacy, (New York, University of Chicago Press, fifth edit, 1964), PP 58, 59.
٥٣- هانز جي. مورجانثو: **السياسة بين الأمم**، ترجمة خيري حماد، الجزء الأول (القاهرة، الدار القومية للطباعة والنشر، بدون سنة إصدار) ص ص ٢٤ – ٣٨.
54- A.F.K. Organski: World Politics (New York, Alfred Knopf, 2nd ed., 1968) PP. 322-338.
55- Ibid, PP, 344-376.
56- A.F.K. Organski : The Stages of Political Development (New York, Alfred Knopf, 1965) PP. 7-17.
57- A.F.K. Organski,: World Politics, Op Cit. pp 101-189.
58- Klaus Knorr: Power and Wealth... The Political Economy of International Power (New York, Basic Books, 1973) PP.27-56.
59- Klaus Knorr: The Power of Nations (New York, Basic Books Inc., 1975) PP 79-103.
60- Ibid, PP134-141.
61- Walt W. Rostow :The Stages of Economic Growth (London, Campridge University Press, 2nd edit ,1964) PP. 17-92.

الفصل الثالث

إدارة الصراع الدولي



المبحث الأول

أدوات إدارة الصراع

رغم اختلاف الدوافع والمحددات والأبعاد للمواقف الصراعية الدولية إلا أن هناك سمات مشتركة تجمع بين تلك المواقف، فبرغم التباين والتنوع إلا أن كل المواقف الصراعية يجمعها أن هناك سبباً أصيلاً لوجود للصراع كما أن هناك سبباً مباشراً لاستمراره، الأمر الذي قد يتيح ايجاد قواعد عامة وأساليب تكاد تكون مستفرة عند التعامل مع معظم المواقف الصراعية..بيد أن هذا لا يعني التماثل، فلكل صراع خصوصيته ودوافعه التي تحركه، ودائماً ما يأت كل موقف صراعي ممتزجاً بعدة دوافع اجتماعية واقتصادية وسياسية، ومن ثم تتعدد الأدوات التي تلجأ إليها الدول لإدارة صراعها مع الغير هذه الأدوات تتنوع لتتلاءم إما مع الأنماط والمراحل المختلفة للصراع، أو مع طبيعة البيئة المحيطة بالصراع. ويمكن تقسيم تلك الأدوات وفقاً لمعياري القوة القهرية لأدوات ذات طبيعة تصادمية، وأدوات غير تصادمية.

المطلب الأول

الأدوات التصادمية

يقصد بالأدوات التصادمية في إدارة الصراع تلك الوسائل التي تعكس استخدامها حالة من المواجهة المباشرة بين أطراف الصراع، أو تلك التي تستند إلى القوة بغرض تغيير سلوك أو واقع دولي، وهي بالقطع الادوات التي تتخذ من الحرب بصورها المختلفة أساساً لها، فضلاً عن الأدوات التي قد تتلازم مع أعمال الحرب. بمعنى آخر فإن أدوات الصراع ذات الطبيعة التصادمية هي أدوات تنحصر في مجملها داخل الإطار الشامل للحرب، حيث الحرب المباشرة والحرب غير المباشرة والتي تأت في صور عدة سنتناولها بالتفصيل.

****



الحرب

الحرب هي عمل من أعمال العنف الهدف منه إكراه طرف على الإذعان لإرادة طرف آخر. والحرب هي أداة لفرض الإرادة مثلها مثل الأدوات الأخرى من أدوات إدارة الصراع والذي يشكل نمطاً من أنماط العلاقات الدولية – وإن كانت هي أكثر أدوات الصراع إثارةً للكراهية و بثاً للرعب.

وتختلف الحرب عن غيرها أعمال العنف في كونها عملاً تنظيمياً جماعياً، بمعنى أنها أعمال مؤسساتية تختلف عن أعمال العنف العشوائية أو الفردية، كذلك فإن الحرب عملية مؤقتة، فليس هناك دولة أو مجتمع يستطيع أن يظل في حالة حرب دائمة، فالحرب أبعد ما تكون عن الصراع أو المعارك الدائمة كتلك التي يصورها توماس هوبز "حرب الجميع ضد الجميع". أيضاً لعل ما يميز الحرب عن غيرها من أعمال العنف أنها عمل تحكمه قواعد تشريعية أو عرفية، فلا توجد حرب دون أن يحكمها قواعد قانونية تُلزم المتحاربين (١). بمعنى أن هناك قوانين وقواعد تنظيمية (داخلية ودولية) تحكم سلوك المتحاربين قبل وأثناء وبعد المعارك، سواء كانت تحكم وتنظم سلوك كل طرف بشكل منفرد أو تحكم سلوكهم التفاعلي أو التشابكي.

وعن دوافع الحرب يقول ايمانويل كانط: "الحرب ليست في حاجة لدافع، فيبدو أنها متأصلة في الطبيعة الإنسانية، بل إنها قد تبدو أمراً نبيلاً ينجذب إليه الإنسان طلباً للمجد لا ابتغاء المنفعة، لذا كان للشجاعة العسكرية بأوروبا في عصر الفروسية مُرتبة الشرف والرفعة - لا أثناء الحرب فحسب (وهنا يكون التشريف أمراً له وجاهته) بل كذلك باعتبار أنها تدفع إليها، فلم يكن يقصد من خوض الحرب أغلب الأحيان إلا إظهار هذه الشجاعة حتى صار للحرب شأن عظيم ووجد من الفلاسفة من يمجدونها ويرونها سبيل للسمو بالإنسانية، دون أن يفكروا في الكلمة التي قالها أحد فلاسفة اليونان "الحرب شر لأنها تزيد عدد الأشرار أكثر مما تستأصل منهم" (٢).

والحرب هي وسيلة لتحقيق غاية، أما الغاية فهي فرض إرادة سياسية. ويعد التهديد بالحرب في صميمه بمثابة عمل سياسي يستهدف إقناع أو إرغام الخصم أو حمله على الإذعان لإرادة الأخر، لذا عادة ما يكون التهديد بالحرب أو التلويح بها من اختصاص السياسيين وليس العسكريين.

في هذا السياق يرى المفكر الاستراتيجي والمؤرخ الحربي الألماني كارل فون كلاوزفيتس Carl Von Clausewitz في كتابه الذي قد نشره عام ١٨٣١ بعنوان "عن الحرب Vom Kriege" أن الحرب هي متابعة للسياسة بوسائل أخرى، وانطلاقاً من خلفيته العسكرية كجنرال وخريج الأكاديمية العسكرية في بروسيا ينظر كلاوزفيتس للحرب نظرة إيجابية ويُدخِلها كعنصر أساسي في إطار العمل السياسي والدبلوماسي، إذ يقول: "إن الحرب هي عمل سياسي لفض النزاع بين الدول على المصالح الكبرى عن طريق الدم"(٣).

إذاً فالحرب من وجهة نظر كلاوزفيتس عمل سياسي، لأنها وسيلة لفض نزاع بين وحدات سياسية حول مصالح سياسية، فهي من ناحية السياق عملاً سياسياً لأنها تنشب بين وحدات سياسية هي الدول، ومن ناحية الهدف هي أيضاً عملاً سياسياً لأنها تهدف إلى فض نزاعات سياسية.

ويبدو أن هذا هو ما قد تنبه إليه السياسي الشهير ورئيس وزراء فرنسا الأسبق جورج كليمنصو Georges Clemenceau خلال مقولته المشهورة: "إن الحرب مسألة أخطر من أن تُترك للجنرالات" وهي المقولة التي اعتبرها البعض نقداً لاذعاً يجسد رأي كليمنصو في أداء العسكريين خلال الحرب العالمية الأولى، بيد أن تلك المقولة قد انطوت على ما هو أكثر من ذلك، فقد استهدفت في جوهرها رسم خطاً فاصلاً بين القتال والحرب.. فالقتال هو وظيفة القادة العسكريين .. أما الحرب فهي عملية أشمل يديرها القادة السياسيون الذين تقع عليهم مسئولية القرارات المصيرية للأمم والشعوب.

في هذا السياق يؤكد عالم الاجتماع الفرنسي ريموند أرون Raymond Arond في تعريفه للحرب بأنها عمل من أعمال العنف يستهدف إكراه الخصم على تنفيذ إرادتنا، وأن الإكراه المادي في الحرب هي الوسيلة، أما الغاية فهي فرض الإرادة، ويستدرك آرون قائلاً: غير أن الخصم ليس كتلة ميتة، إنما الحرب هي اصطدام قوتين حيتين، فأنا أسعى بالإكراه إلى فرض إرادتي على الخصم، في الوقت الذي يسعى فيه هو الآخر على فرض إرادته عليّ، الأمر الذي يحتم تقدير قوة خصمي الهجومية وقوة احتماله (قوته الدفاعية) حتى أسعى دائماً بقوتي إلى تجاوز قوتيه هاتين، فذلك هو السبيل الأوحد لفرض إرادتي عليه، علماً بأنه هو الأخر يسلك هذا المسلك نحوي (٤).

وفي إطار الربط بين الحرب والدبلوماسية، يرى البعض أن وحدة السياسة الخارجية تنبثق من تكامل الاستراتيجية والدبلوماسية، فهما وجهان لعملية تستهدف تحقيق أهداف سياسية ويخضعان لإرادة سياسية، فالدبلوماسية فن إقناع دون لجوء للقوة، بينما الاستراتيجية فن إيقاع الهزيمة بأقل الأعباء.

في هذا الصدد يجب التأكيد على أن السياسة الرشيدة إن كانت تلجأ إلى الدبلوماسية زمن السلم فإنها لا تستبعد نهائياً فكرة الحرب، فقد يقتضي الأمر التلويح أو التهديد بها لتحقيق أهداف سياسية أو تسهيل مهمة الدبلوماسيين، فالتلويح بالحرب هو عمل دبلوماسي. وكذلك الحال أثناء الحرب الذي لا يعني نشوبها استبعاد العمل الدبلوماسي، فالدبلوماسية تظل تعمل أيضاً خلال الحرب كوسيلة للتعامل مع الحلفاء والمحايدين، بل قد تكون وسيلة محتملة للتعامل مع الأعداء أثناء وبعد انتهاء المعارك (٥).

والحرب قد تكون عملاً عدوانياً أو عملاً مشروعاً للدفاع عن النفس، فلا يوجد معيار محدد لتوصيف أي حرب بأنها عملاً عدوانياً أو مشروعاً إلا عبر بعض اجتهادات تنصب على فكرة الحرب العادلة. فيؤكد المفكر الروماني شيشرون Marcus Cicero وخطيب روما الشهير في القرن الأول قبل الميلاد أن الدولة المثالية يجب ألا تخوض غمار الحرب إلا دفاعاً عن سلامتها وكرامتها. في نفس السياق يؤكد الفيلسوف ورجل الدين أوغسطين Saint Augustine "توصف الحرب بأنه عادلة إذا كان هدفها الانتقام من المخطئين، أو توقيع العقاب على أمة ترفض تقويم الأخطاء التي ارتكبتها، أو إعادة ما اغتصبته دون وجه حق"... أيضاً يضع المفكر ورجل الدين

توما الأكويني Tommaso d'Aquino شروطاً للحرب العادلة هي: أن تكون سلطة إعلان الحرب بيد من يقدر جيداً طبيعة الأخطار، وأن يكون هناك خطئاً يستحق عقاب، وأن تكون نية المحاربين في جانب الحق والعدل (٦).

وإذا كانت أهداف الحرب في نهايتها أهدافاً سياسية، لذا فإن التسليم بالهزيمة أو الاعتراف بها يعد أمراً هاماً، فلا هزيمة إلا بتسليم الطرف الآخر بأنه قد انهزم، فمجرد خسارة معركة في الحرب قد لا يعني الهزيمة بالمدلول الدقيق مادام الخصم رافضاً التسليم، ومادام رافضاً الخضوع لإرادة المنتصر. فالاعتداد بنتائج الحرب ليس بالنصر العسكري، بل بالاعتراف بالهزيمة من القادة السياسيين للطرف الأخر بغض النظر عن المظاهر الملموسة للهزيمة. لذا عادة ما يتم إكراه المنهزم على توقيع معاهدة مع المنتصر، باعتبار أن المعاهدة تنطوي على تسجيل أو إقرار المنهزم بالخضوع لإرادة المنتصر (٧). لذا يوكد أرون أن هدف الحرب هو إكراه الخصم لكي يُحدث من جانبه عملاً إرادياً يُنفذ به إرادتنا، لذا فإن المنهزم هو من يعترف بالهزيمة (٨).

من هذا المنطلق نجد أبا إيبن وزير الخارجية الصهيوني السابق يستدل بتعليق عبد الرحمن عزام الأمين العام الأسبق لجامعة الدول العربية على حرب ٤٨ والذي يقول فيه "مادمنا لا نسالم الصهاينة فإن الحرب لم تنته بعد، وطالما أن الحرب لم تنته فليس هناك غالب أو مغلوب، وفي اللحظة التي نعترف فيها بالكيان الإسرائيلي فإننا بذلك نكون قد اعترفنا بأننا المغلوبون"(٩). أيضاً نجد الرئيس الفرنسي ديجول يتعجب من سياسة بن جوريون رئيس الوزراء الإسرائيلي فيقول: كيف لا يدرك هذا الرجل أن إسرائيل لن يكون لها مستقبل على المدى الطويل دون التوصل إلى اتفاق مع العرب (١٠).

في هذا السياق نجد عبد الناصر يؤكد في اجتماعه بالملك حسين ملكِ الأردن عقب حرب ٦٧ "إنني أكرر بأنه طالما ظلت إسرائيل عاجزة عن توقيع اتفاقية صلح مع العرب فإنها لم تكسب الحرب، المهم ألا نيأس، فلن تنجح في مخططها إلا إذا فقدنا الثقة بأنفسنا واستسلمنا لليأس" (١١).

وقد لا تعكس الهزيمة ضعف القدرات أو التفاوت في القوة بين أطراف الصراع، بقدر ما تعكس حالة الضعف النفسي وإنهيار الروح المعنوية لدى الطرف الذي يقر بالهزيمة، فمقدمات الهزيمة ليست مقدمات مادية ناجمة عن تناقص القوة وتضاؤل القدرة، بل هي أساساً مقدمات نفسية تنعكس من حالة اليأس والاحباط وغياب روح المقاومة. فقد يؤدي التفوق الهائل لأحد الأطراف إلى دفع النخبة أو قادة الطرف الضعيف لتقبل فكرة التسليم أو حتى المبادرة بالتسليم للخصم قبل خوض غمار الحرب إذا بدا لهم أن مواصلة المقاومة في ظل تفوق الطرف الآخر يعد أمراً لا طائل منه أو أن ظروف الحياة قد تكون أفضل بعد الاستسلام، أو تحت دوافع انقاذ ما يمكن انقاذه، حيث يمتزج العامل النفسي بالعنصر المادي ليلعب دوراً سلبياً يعجل بالهزيمة قبل أن تتحقق. وفي حالات أخرى نجد أن العامل النفسي أيضاً يلعب دوراً إيجابياً حتى في حالة تحقق الهزيمة، حيث يستخدم الطرف المنهزم ما تبقى له من طاقة لإلحاق أكبر قدر من الخسائر بالطرف المنتصر لتحقيق شروط تسليم أفضل بدلاً من التسليم دون قيد أو شرط.

وهناك صورتان للحرب المباشرة هما: الحرب النظامية، وحرب العصابات. وهو ما سوف نتناولهما بشكل تفصيلي على النحو التالي:

١ **الحرب النظامية Regular Warfare**: هي تلك الحروب التي تقع بين الدول وتتخذ صورة نظامية، بمعنى المواجهة بين جيوش تستخدم الأساليب والخطط وتشكيلات القتال النظامية Regular Armed Forces وأفرع الأسلحة من قوات برية وجوية وبحرية. والحرب النظامية إما أن تكون حرباً شاملة أو أن تكون حرباً محدودة: فالحرب الشاملة تمتد لتشمل كافة الأصعدة، فهي شاملة من حيث الهدف ومن حيث استخدام أفرع القتال ومن حيث نطاق المعارك. فهي شاملة من ناحية الهدف لأنها قد تهدف إلى القضاء على الخصم قضاءً تاماً، وشاملة من حيث استخدامها كافة أفرع القتال من قوات برية وبحرية وجوية (مرحلياً أو في نفس الوقت) وهي شاملة من حيث نطاق المعارك لأنها لا تقتصر على القتال في أرض المعركة ولكن تمتد لضرب عمق الخصم والمراكز السكنية وقد تمتد لضرب قواعده في دول أخرى، وقد تشمل أعمال الحصار Blockade البحري أو البري أو الجوي (مناطق حظر طيران أو حظر شامل) وقد يشمل الحصار حجز سفن Arrest of Ships الدولة المعادية عند رسوها في مياه الدولة المعتدى عليها أو أثناء إبحارها في المياه الدولية (*). وقد تقتصر الحرب النظامية على استخدام الأسلحة التقليدية ومن ثم يطلق عليها اسم الحرب التقليدية Conventional Warfare أو قد تعمد إلى تحقيق انتصار سريع عبر استخدام أسلحة غير تقليدية أو أسلحة الدمار الشامل (نووية، بيولوجية، كيميائية) في هذه الحالة يطلق عليها حرب غير تقليدية Unconventional warfare.

أما الحرب المحدودة فهي كما يشير المصطلح محدودة من حيث الهدف ومحدودة من حيث نطاق المعارك وطبيعة التشكيلات القتالية المستخدمة.

(*) رغم مخالفة ذلك لاتفاقية قانون البحار عام ١٩٨٢ وغيرها من اتفاقيات وأعراف تقر بمبدأ حرية أعالي البحار، وقد كان ذلك يتم في الماضي عبر أعمال القرصنة Piracy.

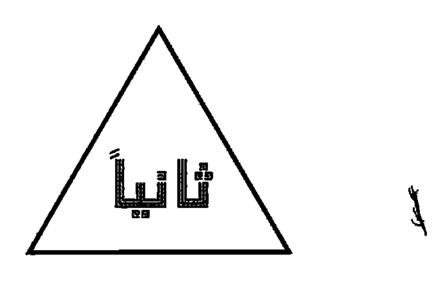
٢ حرب العصابات Guerrilla Warfare: هي نوع من الحروب غير النظامية Irregular warfare أو غير المتكافئة Asymmetric warfare التي تشن من قبل قوة صغيرة لا تملك أساليب ووسائل تنظيمية ضد قوة كبيرة تستخدم الأفرع القتالية المتعارف عليها، وغالباً ما تنتظم تلك القوة في وحدات قتالية صغيرة نسبياً مدعمة بتسليح منخفض من حيث العدد والنوع مقارنة بالجيوش التقليدية، وتقتضي تكتيكات حرب العصابات تفادي المواجهة أو الالتحام مع الجيوش النظامية نظراً لعدم التكافؤ في القوة وبدلاً من ذلك تعمد لأسلوب المباغتة ضد القوات النظامية. حيث تشن عدة هجمات خاطفة ذات التأثير الموجع لتحقيق عنصر المفاجئة والتي تصيب الخصم بالشلل والارتباك، وعندما ينتهي الهجوم تلجأ هذه الجماعات لمناطق نائية ومنعزلة يصعب على الطرف الآخر الوصول إليها. وقد يعد هذا النوع من الحروب صورة من صور الكفاح المسلح ضد محتل.

وهناك عدة أنشطة وأهداف يسعى لتحقيقها عبر هذا النوع من الحروب مثل: الاستطلاع ورصد تحركات الجيش المعادي، تخريب خطوط الاتصال و الإمداد والتموين، توجيه ضربات سريعة مؤثرة، القيام بعمليات اغتيال واختطاف، شن حرب نفسية ضد القوات المعادية عبر بث الشائعات التي من شأنها إضعاف الثقة بين الأفراد داخل الجيش النظامي المعادي. ويلاحظ أن الهجمات التي يشنها رجال حرب العصابات قد تشكل في حد ذاتها نوعاً من الحرب النفسية التي تصيب القوات النظامية بالارتباك وتبث حالة من الخوف والهلع و اليأس بين الأفراد لدى الجيش المعادي.

وقد استخدم أسلوب حرب العصابات أوائل القرن العشرين من جماعات المعارضة المسلحة في دول أمريكا اللاتينية. أيضاً برزت حرب العصابات في الصين عشرينات القرن العشرين عقب الغزو الياباني لإقليم منشوريا (١٢). ويعد الزعيم الصيني ماوتسي تونج أبرز من تبنوا حرب العصابات لمقاومة الغزو الياباني للصين، والاستيلاء على السلطة وإقامة نظام شيوعي بعد هزيمة الرئيس الصيني تشانج كاي شيك وفراره لجزيرة فرموزا (تايوان حالياً) كذلك جسد وصول فيديل كاسترو للسلطة في كوبا عام ١٩٥٩عبر حرب العصابات بُعداً وأهمية لهذا النوع الذي مكن كاسترو من الإطاحة بنظام الدكتاتور فولجنسيو باتيستا المدعوم من الولايات المتحدة، بمساعدة من الثائر الشهير تشي جيفارا الأرجنتيني الأصل الذي لعب دوراً في تدريب الميليشيات التي صدت عملية غزو خليج الخنازير عام ١٩٦٠ وهي المحاولة الفاشلة من جانب القوات التي دربتها وكالة المخابرات الأميركية من الكوبيين المنفيين لغزو جنوب كوبا وقلب نظام فيديل كاسترو (*). كما استخدم هذا النوع عبر المقاتلين الشيشان ضد الروس والموالين لهم. أيضاً اثبت هذا النوع نجاحاً في أفغانستان ضد السوفييت أو الأمريكان.

(*) في كتابه "حرب العصابات"يصف جيفارا هذه الحرب: "تعتبر حرب العصابات خلية مسلحة وتشكل خط الدفاع الأول للشعوب، وتستمد قوتها من المد الجماهيري، ولا يجب اعتبار مكانتها أقل من الجيش الذي تحاربه لقلة تسليحها مقارنة به، فحرب العصابات تتبناه الجهة التي تؤيدها الأكثرية ولكنها تملك التسليح الأقل لاستخدامه ضد القهر".

يُذكر أن جيفارا غادر كوبا عام ١٩٦٥ للتحريض على الثورات في إفريقيا وقد فشل في الكونغو، فسافر مرة أخرى لأمريكا اللاتينية في محاولة إشعال الثورة في بوليفيا، فتم إلقاء القبض عليه بواسطة عناصر من المخابرات الأميركية بمساعدة القوات البوليفية وتم إعدامه.



الحرب غير المباشرة

الحروب غير المباشرة هي توصف لبعضن الانشطة التي تنطوي على أعمال هي في حقيقتها تعد اعمال حربية، لكنها لا ترقى إلى مستوى المواجهات بين الجيوش... وتتخذ هذه الانشطة عدة صور، مثل: الحرب النفسية، النشاط الهدام، زعزعة الاستقرار، التدخل، إلحاق الأذى.

١ الحرب النفسية Psychological Warfare: الحرب النفسية هي أنشطة من شأنها التأثير على معتقدات وتفكير ومعنويات الخصم لتوجيه سلوكه أو لجعله في حالة اضطراب وتَخَبُّط. وهي استخدام مخطط من جانب دولة أو مجموعة دول لأدوات وأساليب تنطوي على حزمة من الضغوط النفسية الموجهة لجماعات (معادية أو محايدة أو صديقة) لخلق جو من التشتت الذهني والغموض الفكري للتأثير على أرائها وعواطفها ومواقفها وسلوكها.

والحرب النفسية هي أداة من أدوات إدارة الصراع تسهم في تحقيق هدف سياسي، فهي تستهدف في نهاية الأمر تغيير نهج وتفكير الخصم وسلوكه.

والحرب النفسية أقل أدوات الصراع كلفة، ولا يقتصر استخدام أنشطة الحرب النفسية وقت الحرب بل هي عملية مستمرة في كل مراحل الصراع.

وبرغم أن الحرب النفسية ليست أداة تصادمية بالمعني الدقيق إلا أنها تعد أداة تمهيدية للمعارك بل وتتلازم معها.. فمقدمات أي نصر هي مقدمات نفسية ومقدمات أي هزيمة هي مقدمات نفسية، وتقتضي الحرب النفسية طبقاً لمسماها توظيف عدة علوم إنسانية لاسيما علم النفس والاجتماع.

ويعرف الأميركي بول لينباجر Paul Linebarger المتخصص في علم النفس الحرب النفسية في كتابه "الحرب النفسية Psychological Warfare" فيصفها بأنها "استخدام الدعاية ضد عدو مع إجراءات عملية أخرى ذات طبيعة عسكرية واقتصادية أو سياسية بما يخدم الدعاية... ويضيف أن الحرب النفسية في مجملها – ما هي إلا تطبيق لخبرات فروع علم النفس بهدف معاونة الجهود المبذولة في المجال السياسي والاقتصادي والعسكري"(١٣).

ولا يقتصر الطرف المستهدف من الحرب النفسية على الجمهور في البلد المستهدف، بل يمتد ليشمل التأثير على القادة والنخبة والأفراد العاديين، لذا تعمد تكتيكات الحرب النفسية إلى التشكيك في القيادة السياسية والنخب والقوات المسلحة، حيث تستهدف إضعاف الجبهة الداخلية وتحطيم الروح المعنوية وبث حالة اليأس والميل إلى الاستسلام لدى العدو، وإحداث ثغرات تستهدف خلخلة التماسك التنظيمي للقوات المسلحة.

وقد تتجسد الحرب النفسية في طريقة نقل أخبار الحروب وتفاصيل المعارك عبر صيغ من شأنها رفع الحالة المعنوية أو إضعافها أو الحط من قيمة أي انجاز عسكري، أو تضخيم الأخطاء ونقاط الضعف لإحداث حالة إحباط أو تشتيت أفكاره والتشكيك في قدرتة ومقوماته وزرع الفتن والنيل من قياداته. وتتجسد أيضاً في التهويل أو التهوين من أثر سياسة يتبعها أو تُفرض على بلد ما لإحداث حالة من التيئيس ودفعه نحو وجهة محددة. ويعد الإعلام أحد أهم أدوات الحرب النفسية، فهو الأداة الأكثر فاعلية من بين أدوات ووسائل الحرب النفسية، حيث الاستخدام المنظم لوسائله للتأثير على قناعات الطرف المستهدف، وبرغم الأهمية لأدوات أخرى كالقوة العسكرية والاقتصادية والعمل الدبلوماسي وغيرها – إلا أن الإعلام يتسم بميزة عن كل تلك الأدوات كونه القاسم المشترك لها جميعاً والناقل الرئيسي لأهدافها الموجهة خاصة في ظل تطور تقنيات التواصل.

وبرغم تعدد أساليب الحرب النفسية إلا أن أهمها الدعاية والشائعات.

أ: **الدعاية Propaganda** هي شكل من أشكال الاتصال التي تهدف إلى التأثير على موقف المجتمع تجاه مسألة أو قضية ما. والدعاية هي نوع من الاتصال التحيزي الذي يعمد إلى عرض معلومات تهدف في المقام الأول التأثير على الجمهور المستهدف لإحداث تغييراً في موقفه تجاه موضوعاً ما بما توافق كلياً أو جزئياً مع أهداف سياسية للجهة القائمة على الدعاية.

والدعاية كأداة من أدوات الحرب النفسية هي استخدام مخطط لوسائل الاتصال بشكل يستهدف جماعة معادية أو محايدة أو صديقة للتأثير على آرائها واتجاهاتها وسلوكها لتحقيق أهداف سياسية. وتقوم الدعاية على فن تكتيل القوى العاطفية بما يسمح بتسهيل الإقناع بفكرة أو مبدأ لم يكن الفرد يقتنع به بمنطقه الذاتي دون هذا الضغط المعنوي والتوجيه الفكري.

ويضع ريتشارد نيلسون Richard Nelson أستاذ الإعلام والعلاقات العامة بجامعة لويزيانا تعريفاً محايداً للدعاية، حيث يعرفها بأنها "منهجية للإقناع الهادف من خلال محاولة التأثير على عواطف وآراء ومواقف وسلوك جمهور مستهدف، وذلك لخدمة أغراض سياسية أو تجارية أو أيديولوجية (١٤).

ويفرض التنوع في خصائص وتوجهات الجمهور المستهدف على القائمين بالدعاية السياسية انتهاج أساليب متنوعة لمخاطبة الجمهور وصانعي القرار وغالباً ما تُعرض المعلومات أو حتى الحقائق بشكل انتقائي أو نشر جزئي للحقائق دون الصورة كاملة، أو صياغة توليفة خاصة من الرسائل الدعائية تحمل معلومات ومواد تدفع إلى الاستجابة العاطفية بدلاً من الاستجابة العقلانية، بل قد تعمد الدعاية إلى الكذب لتحقيق النتائج المرجوة (*).

(*)يُذكر أن الدعاية بمعناها الأصلي كان ينظر إليها كمصطلح محايد في الغرب، لاسيما أنها كانت توظف أساساً لاستخدامات مفيدة كتوصيات الصحة والتشجيع على المشاركة في الانتخابات أو الإبلاغ عن جرائم أو عرض ونشر المعلومات في قضية أو فكرة، إلا أن المصطلح أكتسب معنىً سلبياً تماماً لدى الغرب خاصةً بعد الحرب العالمية الثانية، فبات ينظر للدعاية كوسيلة لنشر البيانات الكاذبة بصورة متعمدة (وإن كانت بالتأكيد مقنعة) لدعم فكرة أو تبرير سياسة أو ترويج لأيديولوجية. وقد اكتسب المصطلح تلك الدلالة السيئة بفعل التوظيف السلبي من الدول والمنظمات التي اشتهرت بالتعصب والمغالاة أو الشوفينية Chauvinism لاسيما النازية والشيوعية التي عمدت للتلاعب بمضمون المصطلح.

ويلاحظ أن الدعاية في معناها ومضمونها الاصلي كان مصطلحاً محايداً يستخدم للترويج لفكرة أو شخص أو سياسة أو موقف أو خدمة أو سلعة، وكانت في بداية الأمر تقترب من الإعلان Advertising في كونها تسعى إلى تشكيل الآراء أو تغييرها أو تثبيتها، لكنها باتت تختلف عن الأعلان في أن الدعاية بات من المصطلحات التي تستهدف غاية سياسية وليست تجارية، فالحاجات أو التفضيلات التي يثيرها الإعلان تتجه لسلعة معينة، في حين أن الدعاية توحي أو تفرض معتقدات وأفكار غالباً ما تعدّل من السلوك والحالة النفسية وحتى المعتقدات الدينية والأيدولوجية (١٥).

وتتمثل الدعاية أساساً في الجهود المبذولة لتغيير صورة الواقع من الناحية العاطفية والإدراكية التي يتصورها بعض أو كل سكان البلد المستهدف لإغرائهم أو حثهم على التصرف بما يتفق مع أهداف القائم على الدعاية. وتعتمد الدعاية على خطط وبرامج غالباً ما تُحدث أثرها بشكل تراكمي حيث تستهدف في البداية الاستحواذ على اهتمام الأفراد لتقبل وجهات نظر معينة، ثم التأثير على الرأي العام ومن ثم توجيه سلوكه، ولإحداث هذا الأثر تعمد إلى إثارة العواطف والرغبات والمشاعر لدى البعض، فغالباً ما تُحدث الدعاية السياسية حالة من الضغط الفكري والمعنوي أو التشتت الذهني عند البعض قبل أن يصل إلى مرحلة الاقتناع أو التبني للفكرة، كما توظف الدعاية معظم أدوات الاتصال وتستخدم الرمز والكلمة والإشارة والصوت والصورة وغيرها من طرق نقل الأفكار. وغالباً ما تلجأ الدعاية للنمط التكراري والمتنوع للتأثير على الجمهور وتحقق أهدافها.

وبرغم أن الدعاية السياسية قد تتضمن عرض بعض أو كثير من الحقائق إلا أنها غالباً ما تلجأ إلى عرض تلك الحقائق بصورة منقوصة أو مشوهة، وقد لا يقتصر الأمر على مجرد إخفاء جزء من الحقيقة، فغالباً ما يلجأ القائمون بالدعاية للكذب والتمويه لتقديم صورة مشوهة بما يخدم الهدف.

ولما كانت الدعاية قد تستهدف جماعة معادية أو محايدة أو صديقة، لذا قد يمكن التمييز بين الدعاية السياسية التي تهدف تجميل ما هو قبيح وبين الدعاية المضادة التي تهدف إلى التنفير، أيضاً يرى البعض بوجود ما يسمى بالدعاية الإيجابية والدعاية السلبية، فالأولى تهدف إلى دفع المستهدفين إلى إتباع سلوك معين أو الحصول على التأييد المعنوي والمادي من الأفراد لفكرة أو موقف أو خطة أو سياسة معينة، بينما تهدف الثانية إلى الحيلولة دون اتخاذ الفرد المستهدف سلوكاً معيناً، أو تبنيه لفكرة معينة.

كذلك ولما كانت الدعاية السياسية أداة من أهم أدوات الحرب النفسية، لذا لا توجد جماعة أو حكومة تعترف بأنها تمارس نشاطاً دعائياً، فغالباً ما تصف أنشطتها الدعائية بوصف الإعلام رغم الفرق بين المصطلحين، ونظراً للانطباعات السلبية التي ينطوي عليها لفظ الدعاية السياسية، ومن ثم فإن استخدام مصطلح الدعاية السياسية لا يُلصق دائماً إلا بالخصوم.

بقيت نقطة هامة يلزم التأكيد عليها، وهي أن الدعاية السياسية الموجهة قد لا تحقق أهدافها المرجوة، إلا إذا كان النظام السياسي القائم في البلد المستهدف نظاماً يفتقر إلى الشرعية ولا يملك أسباب القوة والبقاء.

ب: الشائعة Rumor تعتبر الشائعات من أهم أدوات الحرب النفسية، والشائعة هي خبر أو قصة أو حدث يتناقله الناس دون تمحيص أو تحقق من صحته غالباً ما يكون مبالغاً فيه. والشائعة هي اختلاق وترويج لمسألة أو خبر ليس له أصل أو وجود على أرض الواقع. وتأت في صورة رواية مصطنعة تتناقلها الألسنة حول حدث أو ظاهرة أو شخص أو جماعة، ويتم تداولها شفهياً أو إعلامياً دون اهتمام بصحتها أو تأكد من مصدرها.

ويعرف عالما الاجتماع الاميريكيين جوردون البورت Gordon Allport وليو بوستمان Leo Postman الشائعة في كتابهما المنشور عام ١٩٤٧ بعنوان سيكولوجية الشائعة Psychology of Rumor بأنها اصطلاح يطلق على رأي أو موضوع مطروح كي يؤمن به من يسمعه، وتنتقل من شخص إلى آخر عن طريق الكلمة الشفاهية دون أن يتضمن ذلك برهان أو دليل. ولاحظ ألبورت وبوستمان أن الشائعات تنتشر بشكل أكثر في الاجواء الضاغطة أو المثيرة للقلق كالكوارث والحروب والأزمات بمختلف أنواعها السياسية والاجتماعيّة والاقتصاديّة. ولاحظا أيضاً أنها تنتشر حينما يكون هناك تعتيماً إعلامياً وغموضاً. ويتوقف ذلك على طبيعة التركيبة النفسية للمستهدفين من الشائعة، فكلما كانت الشائعة متوائمة مع معتقداتهم وثقافتهم ورموزهم كلما صادفت لديهم الجاهزية لاستقبالها (١٦).

ويرتبط انتشار الشائعة بأهمية الموضوع المتصل بالشائعة وبمدى الغموض حوله، بمعنى أن الشائعة تصبح أكثر انتشاراً كلما كان الموضوع هاماً من ناحية وكلما كان غامضاً من ناحية أخرى. حيث يُعزي التحليل النفسي

انتشار الشائعة إلى حالة عدم اليقين المعرفي Cognitive Uncertaint، فكلما كانت الأمور ضبابية وملتبسة كلما كان الاجواء مهيئة لانتشار الشائعات.

ويرى علماء النفس أن انتشار الشائعة يعتمد جزئياً علي البعد التبريري لدى البشر، وأن تلقي الشائعة يحقق إشباعاً لاحتياجات غير مشبعة لدى البعض، فهناك ضغوط نفسية من غموض بعض المواقف وهناك نزوع غريزي لدى البعض نحو المعرفة يلازمه أيضاً ميلاً غريزياً ينحو دائماً لبلوغ الانتظام والاكتمال، من ثم تأت الشائعات لتضع تفسيرات للمواقف الغامضة التي تشغل بال البعض وتحدث لديهم شعوراً بالراحة وتزيل حالة التوتر والحيرة. كذلك فقد تعكس عملية إطلاق الشائعات وانتشارها مزيجاً من الدوافع والحيل النفسي، فقد تعكس دوافع عدوانيّة تجاه الجهة المستهدفة لتشويه السمعة أو تغيير موقف الناس تجاههم أو أثارة الخوف لديهم أو منهم. وقد تعكس نوعاً من الإسقاط النفسي فيه يسقط مروج الشائعة العلل النفسية التي يعاني منها كالخوف أو الإهمال أو الكذب والخيانة علي الآخرين.

وهناك عدة عوامل تسهم في انتشار الشائعات لعل أهمها: ميل البعض إلى إخفاء الحقائق أو أجزاء منها أو تزييفها مما يزيد من ضبابية وغموض المواقف المعلن عنها، إضافة إلى ضعف المصداقية في التصريحات والأخبار المعلنة وتناقضها مع الواقع لاسيما حينما تكون المعلومات المتاحة حول الموقف أو الشخص محل الشائعة غامضة وملتبسة أو متناقضة، فضلاً عن ميل البعض للنميمة والدردشة والتسلية والفضول، أو الرغبة في معرفة المزيد وانفتاح شهيتهم لمعرفة الجوانب المجهولة، بل أنه كلما اتسعت دوائر المعرفة

اتسعت معها دوائر المجهول، وإذا كانت المعلومات الواضحة الصادقة الشفافة تُغلق الباب أمام الشائعات بخصوص موضوع معين إلا أنه تبقى موضوعات أخرى غامضة تستوفى بالشائعات. وبرغم أنه كان من المفترض أن تتراجع الشائعات مع انتشار وسائل الاتصال حيث لم يعد هناك شيئاً يمكن كتمانه لفترة طويلة، إلا أن ذلك لم يؤد إلى تناقص الشائعات، بل تزايدت، فقد أسهم التقدم في وسائل التواصل لمزيد من انتشار الشائعات.

وهناك عدة أهداف للشائعات لعل أهمها تحطيم الروح المعنوية أو الحط من شأن الخصم، وقد تستخدم الشائعة كستار دخان لاخفاء الحقيقة بحيث يصعب على الطرف الآخر اكتشاف الحقائق من الأكاذيب (١٧). وقد تعكس الشائعة احتمالات مستقبلية يعتقد مروج الشائعة في قرب حدوثها، ومن ثم يستهدف من اطلاقها تهيئة الناس والظروف لاستقبالها. وأحياناً قد تكون الشائعة بمثابة بالون اختبار لمعرفة نوعية ومدى استجابة الناس لحدث معين حين يقدر له الحدوث فعلاً، فقد يتم تسريب شائعة حول غلاء أسعار بعض السلع ثم تدرس ردود الفعل فإذا وجدت معقولة ومحتملة يمكن أن يتم رفع الأسعار فعلاً، أما إذا كانت غاضبة فيمكن تكذيب الشائعة واعتبار الأمر كأنه لم يكن. وقد يطلق البعض الشائعة كوسيلة لجذب الانتباه كي يبدو مروج الشائعة أو ناقلها على أنه عليم ببواطن الأمور وأن لديه مصادر مهمة للأخبار لا يعرفها عامة الناس، وربما يكون هذا تعويضاً عن نقص أو عدم ثقة بالنفس، أو بسبب الفراغ والملل والحاجة للتسلية والتمتّع بإثارة الاهتمام وإرباك الناس وإقلاقهم وتوتيرهم.

٢ **النشاط الهدّام Subversion**: هو صورة من صور الحرب غير المباشرة، ويستهدف قدرة الطرف الآخر عبر أعمال تستهدف هدم أو تقويض نظامه السياسي أو الاقتصادي أو بنيانه الاجتماعي وتنظيمه العسكري (١٨). ويتخذ النشاط الهدام عدة صور مثل التجسس و التخريب و الاغتيالات.

أ: **التجسس Spying** هو نشاط يستهدف الحصول على معلومات عن قدرات واستعدادات الطرف الآخر وأوجه أنشطته الاقتصادية وحتى مظاهر الحياة العادية، حيث تؤخذ تلك المعلومات في الاعتبار عند وضع خطط إدارة الصراع مع الطرف الآخر. وهناك طرق عديدة للتجسس أو الحصول على المعلومات لعل أشهرها تلك الطريقة التقليدية التي تتمثل في التخابر عبر العملاء أو الجواسيس سواء كانوا ينتمون لبلد الأم أو البلد المستهدف أو بلد ثالث. ويتطلب في الأشخاص الذين يقومون بالتجسس قدرات ومهارات خاصة مبتكرة لا تقتصر على القدرة على الاختفاء فقط، بل كذلك القدرة على اخفاء نشاطه وسرعة البديهة والقدرة على المواجهة والثبات والاتزان في أخطر المواقف وأعقدها. وبرغم ظهور وسائل حديثة لجمع المعلومات تفوق أهمية وقدرة العملاء كالأقمار الصناعية التي يمكنها تصوير مواقع استراتيجية والتنصّت على الاتصالات، فضلاً عن البيانات الإحصائية واستطلاعات الرأي التي يقوم بها الطرف الآخر - إلا أن التجسس عبر العملاء مازال يلعب دوراً كاداة من أدوات إدارة الصراع.

ب: **التخريب Sabotage** عمل مضاد يستهدف تدمير أو اتلاف أو بعض المؤسسات الانتاجية والخدمية في الدولة المستهدفة وانتاجها الصناعي والغذائي وقواتها المسلحة وخطوط مواصلاتها وأي نشاط أخر يدعم قدراتها مثل: تخريب شبكات المياه والكهرباء والغاز وشبكات وأجهزة الكمبيوتر وخطوط السكك الحديدية والموانيء والمستشفيات وخطوط الإنتاج، ويدخل في إطار ذلك العمل على نشر المخدرات والفيروسات والمبيدات لإهلاك المحاصيل الزراعية أو التربة أو الثروة الحيوانية والسمكية.

ج: **الاغتيالات Assassination** يستهدف هذا النوع من الانشطة الهدامة أشخاصاً بعينهم يمثلون قيمة أو رمزاً وطنية لدى للطرف الآخر، كالقادة السياسيين والعسكريين والعلماء ورجال الدين والمفكرين والكُتاب الذين يجسدون فكرة معينة أو من قد يمثل وجودهم عائقاً أمام تحقيق أهداف معينة، أو لالصاق التهم بأطراف اخرى وإدخال المجتمع في حالة من الفوضى، وقد تتم هذه العمليات عشوائياً لبث الرعب والتشكيك في قدرة النظام في البلد المستهدف علي حفظ الامن لمواطنيه أو للاجانب المقيمين مثل تفجير عبوات ناسفة في مناطق تجمعات الأفراد أو السفارات الأجنبية. ومن أشهر الاغتيالات: اغتيال ولي عهد النمسا وزوجته أثناء زيارته لسرايفو عاصمة البوسنة عام ١٩١٤ الذي أشعل الحرب العالمية الأولى، واغتيال اللورد موين نوفمبر ١٩٤٤وزير الدولة وممثل الحكومة البريطانية في الشرق الأوسط بمقر اقامته بالقاهرة، وكذلك اغتيال وسيط الامم المتحدة الكونت برنادوت في سبتمبر ١٩٤٨ على يد العصابات الصهيونية، واغتيال الرئيس الوزراء السابق رفيق الحريري في فبراير ٢٠٠٥.

٣ **إلحاق الأذى Harm:** هناك عدة أعمال تلجأ إليها بعض الدول من شأنها إلحاق الأذى بدول أخرى، وقد يصعب إيجاد تكييف قانوني لها يصنفها على أنها من أعمال العدوان، لأنها لا توجه مباشرة إلى النطاق الإقليمي للطرف الآخر وتتم خارج حدوده، إلا إنها تعد من أدوات الصراع مثل: قيام دولة بإجراء تجارب أو تفجيرات نووية على أراضيها المتاخمة لحدود دولة أخرى وما يصاحب ذلك من حدوث هزات أرضية وانبعاث سحب وغبار ذري يسمم الجو وروائح كريهة تضر بالبيئة في الدولة المجاورة، وقد لا تضر الدولة نفسها التي قامت بتلك التفجيرات نظراً لبعد مراكزها السكانية والاقتصادية عن نطاق هذه التفجيرات. أو أن تقوم هذه الدولة بإجراء تجاربها وتفجيراتها في المياه الدولية ولكن بمحاذاة المياه الإقليمية لدولة أخرى، وبالتالي تتأثر هذه الدولة من تلك التفجيرات على النطاق السابق بالإضافة إلى فقدان ثروتها المائية. أو قد تعمد دولة إلى إنشاء مفاعلات نووية قريبة من حدود دولة أخرى فينتج عنها تسرب يضر بتلك الدولة. أو أن تقوم دولة ما بدفن نفايتها النووية على الحدود المتاخمة لدولة أخرى، فتتسرب هذه النفايات إلى المياه الجوفية للدولة الأخرى وتصبح غير صالحة للاستخدام أو مهلكة للحرث والنسل. ويدخل ضمن أنشطة إلحاق الأذى أيضاً قيام دولة بتخريب علاقة دولة بدولة أخرى، مثل أن تقوم الدولة (أ) بارتكاب عمل تخريبي ضد الدولة (ب) رغم أنه لا يوجد أي تعارض في المصالح بينهما، ثم تلفق الأدلة على أن مرتكب هذا العمل هي الدولة (ج) التي هي في صراع مع الدولة (أ).

٤ **زعزعة الاستقرار Instability**: تعد سياسة زعزعة الاستقرار من أدوات الصراع التي تلجأ إليها الدول لتفادي التورط في صدام مباشر مع الطرف الآخر، في نفس الوقت تحقق أهدافها بأقل الخسائر أو التكاليف، وهي من السياسات التي تعمد إلى استغلال نقاط الضعف لدى الخصم (١٩).

في هذا السياق قد يكون من المناسب التأكيد على حقيقة هامة مفادها أن "أفضل وأسهل وسيلة لهزيمة أي عدو، هي أن تجعله يهزم نفسه" بمعنى شغل الخصم بنفسه ومن ثم يمكن هزيمته من الداخل. وتعمد تلك السياسة إلى شغل الخصم بهموم وقضايا داخلية لإثناء عن التطلع خارج حدوده، ومن خلالها أيضاً يمكن إفشال أي مشروع نهضوي أو تنموي يزمع تبنيه. وهذا النوع من السياسات يمكن أن يؤدي لنتائج جيدة متى تم استغلال نقاط ضعف الخصم، ويقتضي ذلك إنهاك الخصم في سلسلة من المشاكل والأزمات والصراعات الداخلية التي من شأنها تحطيم الخصم من الداخل وتفكيك أبنيته التنظيمية، وهي سياسة تستند أساساً على أجهزة التخابر وغيرها من مؤسسات قادرة على التعامل مع الأطراف الداخلية في البلد المستهدف، أو اختراقها إن لم يكن بإمكانها التعامل بشكل مباشر معها.

كذلك قد تتجسد سياسة زعزعة الاستقرار في الدعم العسكري والمادي الذي توجهه دولة ما لعناصر في دولة أخرى لإحداث تغيير في الخريطة السياسية أو الجغرافية في البلد المستهدف، هذا التغيير قد يتمثل في صورة احلال نظام سياسي مكان أخر عبر تدبير الانقلابات أو دعم المعارضة، أو استقطاع أحد أقاليمها، أو إنهاكها في دوامة من الصراعات الداخلية.

ومن الأمثلة الأخرى التي تتبع في هذا المجال إثارة الفتن العرقية والدينية لدي الطرف الآخر، وإمداد الجماعات العرقية والدينية المختلفة بالأسلحة والدعم المادي لمواجهة حكوماتهم، أو التركيز على هذه الاختلافات تحت دعاوى حقوق الإنسان والمساواة، أيضاً قد تتضمن هذه السياسة تدريب عناصر المعارضة المناوئة لنظام الحكم تدريباً عسكرياً في أراضي دولة أخرى كي يتمكنوا من الاستيلاء على الحكم، كما حدث من قبل في كل من نيكاراجوا وجواتيمالا، وجنوب السودان حيث تم تدريب متمردي الجنوب في أوغندا، وغيرها من خطط بشأن إقليم دارفور ودول عربية أخرى.

٥ **التدخل Intervention**: يختلف التدخل عن سياسة زعزعة الاستقرار في أن التدخل هو نتيجة أو مرحلة أو خطوة قد تعقب زعزعة الاستقرار، حيث يبرز التدخل في حالة وجود صراع أو حرب أو أزمة بالفعل داخل بلد ما أو بين دولة وأخرى، عكس زعزعة الاستقرار التي تعمد إلى إيجاد هذا الصراع وإظهاره لحيز الوجود إن لم تكن أبعاده واضحة للأطراف، ومن ثم يكتسب التدخل مبرراته من وجود صراعات وانشقاقات داخلية يوظفها الطرف الخارجي لتسويغ تدخله. يضاف إلى ذلك أن التدخل هو نشاط واضح يعكس انحيازاً علنياً لطرف من أطراف صراع داخلي، بينما تشير سياسة زعزعة الاستقرار لنشاط خفي أو مستتر. وقد يخلط البعض بين التدخل ومصطلحات أخرى كالاحتلال والحرب، صحيح أن التدخل قد يعتمد الحرب كوسيلة والاحتلال كواقع، ومن ثم يمكن اعتباره نوعاً من الاحتلال المؤقت أو الحرب المحدودة – غاية الأمر أن الأهداف المعلنة

للتدخل غالباً ما تتوارى خلف شعارات مثل الإنسانية والشرعية.. الخ، لذا قد يتمثل التدخل في إرسال قوات بحجة حماية أو مساندة الحكومة الشرعية أو حماية الأقليات أو حماية سكان من بطش نظام أو أي مبررات تسوغ هذا التدخل(التدخل لاعتبارات إنسانية Humanitarian Intervention)

ويتوقف نجاح التدخل على عدة عوامل أهمها: مدى التأييد أو المعارضة لنظام الحكم في البلد المستهدف، قوة واستمرارية الضغوط الخارجية على البلد المستهدف، فضلاً عن التدخل الموازي مع جانبي الصراع الذي قد يعكس حجم التأييد الخارجي لكل من البلد المؤثر والبلد المستهدف، يضاف لذلك حجم وقوة وثقل البلد المؤثر والبلد المستهدف، ففي البلاد كبيرة المساحة والسكان يعد التدخل الخارجي أمراً مكلفاً مما يجعل فرص وإمكانية التدخل ضئيلة عكس البلدان الصغيرة، أما الدول متوسطة الحجم والسكان فقد يحتاج الأمر دراسة خاصة – حتى لا يتورط البلد المؤثر في صراع لا حد له. فالمعضلة أن البلدان المتوسطة قد تبدو من الصغر إلى درجة تغري للتدخل، وفي نفس الوقت تبدو من الكبر بحيث يبدو التدخل فيها أمراً مكلفاً، فحينما يكون هناك بلداً متوسطاً يموج في صراعات داخلية فإن الأمر يشجع قوى خارجية للتدخل سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة أملاً في اكتساب نفوذ، إلا إن هذه المحاولات قد تصاب بالإحباط إذا أدى التدخل إلى نتيجة عكسية واستطاع نظام الحكم إعادة استثمار التدخل للحصول على تأييد شعبي على أساس أنه يواجه عدواً خارجياً.

المطلب الثاني

الأدوات غير التصادمية

الأدوات غير التصادمية هي تلك الأدوات التي لا تتضمن أعمالاً حربية، وغالباً ما تكون أدوات اقتصادية، وتتضمن الضغوط بصورها المتعددة مثل (العقوبات، الحظر، المقاطعة) فضلاً عن أداوت التأثير المعتمدة على النفوذ مثل (الاستقطاب، الهيمنة، الاستمالة، الإفساد) وهو ما سنتناوله كالتالي:

أولاً: الضغوط

تعد الضغوط أداة من أدوات إدارة الصراع التي قد تسلكها الدول، وتتخذ الضغوط صور عدة، مثل أن يتم تقديم وعود بإرسال مساعدات اقتصادية أو إمدادات عسكرية - إلا أنه يتم إبطاء إرسالها أو منعها، حيث تعد تلك الوسيلة بمثابة أداة قوية للضغط خاصةً في حالة الأزمات. ويمكن أن تتخذ الضغوط صورة عرض أو رفض شراء صادرات البلد المستهدف التي يصعب بيعها لطرف آخر، أو منع قرض عن طرف يمر بضائقة مالية، أو الإبطاء في إرسال شحنات غلال قد تسد حاجة ملحة للبلد المستهدف نتيجة عجز في محصول رئيسي جعل قطاع من السكان على شفا المجاعة. وقد تأخذ هذه الضغوط صور عدة مثل العقوبات والحظر والمقاطعة.

١ : **العقوبات** Sanctions هي أداة تتطلب وجود طرفين من أطراف الصراع أحدهما مانح والآخر متلقي، حيث بمقتضاها يحبس الطرف المانح معطياته عن المتلقي. وقد يأت هذا النوع من أدوات الصراع في صورة إلغاء أو تقليل المنح والمساعدات الاقتصادية والعسكرية، أو وقف أو إلغاء تنفيذ عقود مبرمة قد تضر بالطرف المتلقي أكثر من ضررها بالطرف المانح. وقد تأت العقوبات في صورة وقف التحويلات البنكية و تجميد أرصدة أو مصادرة أو التحفظ على ممتلكات. أيضاً قد تتمثل العقوبات في وقف حطوط الغاز والبترول أو المياه والكهرباء المارة في أراضيها، أو وقف تقديم الخدمات والتسهيلات للسفن بموانيها. وبخلاف العقوبات الاقتصادية هناك عقوبات سياسية أو دبلوماسية قد تتمثل في تعليق أو تجميد أو طرد من عضوية منظمة إقليمية سياسية أو اقتصادية أو تحالف عسكري، أو إلغاء اتفاق أو معاهدة، أو وقف تقديم تسهيلات عسكرية أو الغاء قواعد في أراضيها، أو اعتراف بحركة معارضة أو دولة معادية للدولة المستهدفة، أو قطع علاقات دبلوماسية أو تخفيض مستواها أو طرد دبلوماسيين وسفراء ، أو عدم السماح لرعايا دولة بدخول أراضيها أو طرد رعاياها. وقد تشمل العقوبات وقف صور تعامل معينة كقطع الاتصالات السلكية واللاسلكية والبريدية. وقد تشمل أيضاً أعمال مثل وقف تسيير حركة القطارات وخطوط الملاحة البحرية والجوية من وإلى الدولة المستهدفة (*).

(*) يختلف هذا الأمر عن حالة فرض مناطق حظر للطيران أو حظر شامل لحركة الملاحة البحرية أو الجوية بالقوة والذي يعتبر نوعاً من فرض الحصار وعملاً من أعمال الحرب.

٢: الحظر Embargo يجسد الحظر تعليمات أو أوامر حكومية تصدرها الدولة لشركاتها وأفرادها بعدم التعامل مع دولة أو جهة ما أو سلعة بعينها سواء في مجال الصادرات أو الواردات. والحظر هو نوع من العقوبات يفترض وجود سلطة أو تفوّق للدولة أو الطرف الفارض للحظر على الطرف المحظور التعامل معه. وبرغم أن العقوبات هي مفهوم ينصرف بشكل عام أو يتعلق أساساً بمنح ومعونات وهبات، أو وقف أو إلغاء تنفيذ عقود مبرمة قد تضر بالطرف المتلقي أكثر من ضررها بالطرف المانح، إلا أن أهم ما يميز الحظر على غيره من العقوبات هو أن الحظر ينصب أساساً على حركة التبادل التجاري، وإذا كانت العقوبات تؤثر بشكل أساسي على الطرف المفروض عليه مثل هذه الإجراءات العقابية فإن الحظر أحياناً قد يصيب بالضرر كلا الطرفين نتيجة للاعتماد المتبادل. وقد يطبق الحظر بشكل كلي أو جزئي، فقد يكون الحظر حظراً كلياً يشمل كافة أوجه التعامل مع دولة ما (صادرات، واردات، استثمار)، أو قد يكون حظراً جزئياً مقتصراً على حركة الصادر (حظر إمداد تقنيات وأسلحة وسلع إستراتيجية) أو حركة الوارد (استيراد سلع من تلك الدولة).

وتزداد فعالية الحظر إذا كان للدولة قدرة لجعل دول أخرى تسلك معها نفس السلوك ضد الدولة المستهدفة، ففي كثير من الأحيان تسعى الدولة التي تفرض الحظر إلى التنسيق مع دول أخرى ضد دولة ثالثة، أو قد يأت الحظر كصورة من الضغوط الدولية، مثل الحظر الذي فرضته الأمم المتحدة عام ١٩٩٠ على التجارة بكل أشكالها مع العراق، أو الحظر الذي سبق أن فرضته الأمم المتحدة على جنوب إفريقيا أثناء حكم النظام العنصري.

٣: **المقاطعة Boycott** المقاطعة الاقتصادية هي عدة إجراءات وسياسات تقضي بمنع التعامل اقتصادياً مع دولة معادية. وهناك نوعان من المقاطعة:

- مقاطعة من الدرجة الأولى Primary Boycott وينصرف هذا النمط على الامتناع أو النهي عن التعامل المباشر مع دولة معادية أو شركاتها وأفرادها.
- مقاطعة من الدرجة الثانية Secondary Boycotts وهي درجة من المقاطعة تتضمن الامتناع أو النهي عن التعامل مع شركات أو أفراد يتعاملون مع العدو أو يدعمونه، رغم انتمائهم لدول أخرى ولا يحملون جنسية العدو.

وتختلف المقاطعة عن الحظر في كون أن المقاطعة نوع من العقوبات التي لا تستند إلى مدى قوة ونفوذ من يفرض المقاطعة، بمعنى أن الحظر يفترض وجود سلطة أو تفوق للفارض للحظر على الطرف المحظور التعامل معه، في حين لا تفترض المقاطعة تفوق الدولة التي تلجأ إليها، فالمقاطعة هي الحيلة أو الأداة المتاحة للطرف الضعيف. وبينما ينطلق الحظر من قرارات وتشريعات حكومية أو سلطة آمرة - فإن المقاطعة لا تستلزم ذلك، فقد تأت المقاطعة في إطار التوجيهات الحكومية أو إطار التوجهات الشعبية (مقاطعة شعبية) دون سن قوانين أو أوامر حكومية، فقد تأت المقاطعة الشعبية كرد فعل لسياسة أو سلوك مُعادي أو غير لائق صدر من حكومة أو سياسيين أو أفراد بدولة ما - سواء جاءت المقاطعة الشعبية نتاج لحملات توعية إعلامية أو بصورة تلقائية من أفراد الشعب أنفسهم نتيجة لموقف ما، أو كرد فعل احتجاجي (حالة مقاطعة مجموعات كبيرة من المسلمين لمنتجات الدنمارك احتجاجاً على الرسوم المسيئة للمسلمين).

إذاً لا تحتاج المقاطعة أوامر حكومية بل قد تأخذ منحى مغاير للتوجهات الحكومية، ويمكن التدليل بحالة المقاطعة مع الكيان الصهيوني، فبرغم إلغاء الحكومة المصرية رسمياً حالة المقاطعة مع ما يسمى بدولة إسرائيل بعد توقيع ما يسمى باتفاقية السلام المصرية الإسرائيلية في مارس ١٩٧٩، إلا أن رفض للتعامل مع هذا الكيان يجعل حالة المقاطعة ماثلة – على الأقل شعبياً رغم وجود نوعاً من التعامل التجاري من قبل نفر من ضعاف النفوس.

يُذكر أن المقاطعة الاقتصادية العربية لإسرائيل وللشركات التي تتعامل معها قد كانت من أبرز صور المقاطعة في العلاقات الدولية، وكانت أيضاً تعد من أهم أدوات الصراع مع الكيان الصهيوني وأوراق الضغط التي أسقطها العرب من أيديهم الواحدة تلو الأخرى.. فبعد أن أُجْبر العرب على إلغاء المقاطعة من الدرجة الثانية – بدأت الحلقة الأخرى من المقاطعة تتهاوى وتتجه نحو إسقاط المقاطعة من الدرجة الأولى مع العدو الصهيوني.

نبذة تاريخية عن المقاطعة العربية لإسرائيل

كانت المقاطعة العربية لإسرائيل قد بدأت قبل إنشاء الكيان الصهيوني، حيث تبنت جامعة الدول العربية الدعوة إلى مقاطعة البضائع التي ينتجها اليهود خلال فترة الانتداب البريطاني على فلسطين. وقد تم تقنين المقاطعة بصورة أشمل بعد إنشاء ما سمي بدولة إسرائيل – لتشمل أيضاً الشركات التي تقدم دعماً لإسرائيل، واتخذت المقاطعة الاقتصادية بُعداً جديداً عقب قرار الجامعة العربية في مايو ١٩٥١ بإنشاء مكاتب للمقاطعة وضعت تحت إشراف مكتب رئيسي في دمشق ومكاتب فرعية في العواصم العربية

وأوكل لها مهمة تخطيط ومتابعة المقاطعة العربية لإسرائيل، كانت مهمة المكتب الرئيسي إصدار قوائم نصف سنوية عرفت بـ"القائمة السوداء" للشركات الإسرائيلية (مقاطعة من الدرجة الأولى) أو الشركات الأجنبية التي تتعامل مع العدو الإسرائيلي أو تدعمه (مقاطعة من الدرجة الثانية).

وقد استمرت المقاطعة العربية لإسرائيل باعتبارها ورقة ضغط، إلا أن معظم الدول العربية قد تخلت بعد حرب الخليج عام ١٩٩١ وبدء عمليات التسوية عن المقاطعة من الدرجة الثانية رضوخاً للضغوط الأميركية. ورغم استمرار المقاطعة لإسرائيل من الدرجة الأولى رسمياً باستثناء مصر والأردن، إلا أن بعض الدول العربية هرولت غير مضطرة لتطوير علاقاتها مع إسرائيل وتبادلت معها مكاتب التمثيل التجاري مثل قطر وعمان وتونس والمغرب وموريتانيا، رغم عدم التوصل لتسوية سياسية للصراع العربي الإسرائيلي.

العرب يقاطعون مكتب المقاطعة!! كان مكتب المقاطعة الرئيسي بدمشق قد جمد أعماله منذ عام ١٩٩٣ بسبب عدم إرسال معظم البلدان العربية ممثلين عنها لحضور اجتماعاته. وفي عام ٢٠٠١ وجه المكتب مرة أخرى دعوات إلى وزراء الخارجية العرب لإيفاد ممثلين من أجل استئناف نشاطه إلا أن المكتب ألغى الانعقاد الذي كان مزمع عقده في ٢٢ إبريل ٢٠٠١ بسبب عدم توفر النصاب القانوني للانعقاد، حيث لم توفد الدول العربية ممثلين عنها. ومنذ ذلك الحين لم تقم لمكتب مقاطعة إسرائيل أي قائمة.

في هذا السياق نجد أن الولايات المتحدة قد أصدرت تشريعين تحظر فيهما المقاطعة وتُجرِّم المواطنين والشركات التي تلتزم بها، وكان اللوبي الصهيوني وراء إصدارهما كإجراء مضاد لحالة المقاطعة العربية ضد الكيان الصهيوني.

كان أول التشريعين قد صدر عام ١٩٧٧ في صورة تعديلات قانون الإصلاح الضريبي الصادر عام ١٩٧٦ Tax Reform Act of 1976 (TRA) سُميت بـ"تعديلات ريبيكوف Ribicoff Amendment" حيث جاءت تلك التعديلات لتقضي بمنع الالتزام بالمقاطعات التجارية التي قد تفرضها دول أجنبية ضد دول أخرى (٢٠). وفي عام ١٩٧٩ صدر قانون إدارة الصادرات Export Administration Act of 1979 (EAA) وقد نصت المادة الثامنة منه على أن وزارة التجارة الأمريكية تحظر على أي مواطن أمريكي المشاركة في المقاطعة التجارية، كذلك حظر القانون على مصلحة الضرائب الأمريكية منح أية امتيازات ضريبية لأي فرد أو مؤسسة أمريكية تشارك في المقاطعة، وفرض عقوبات مدنية لمخالفة الإجراءات المضادة للمقاطعة وهي غرامة حدها الأقصى ٥٠ ألف دولار، فضلاً عن وقف رخصة التصدير (٢١).

وبموجب القانون أصدرت وزارة التجارة الأمريكية تعليمات تقضي بضرورة إبلاغ أي مواطن أو شركة أمريكية – إذا طُلب منها مقاطعة طرف ثالث كشرط لقيام علاقات تجارية. وتفرض وزارة التجارة غرامة على من يخالف ذلك حدها الأدنى ١٠ آلاف دولار للمخالفة الواحدة و إلغاء رخصة التصدير، وفي حالات أخرى يواجه من يوافق على المقاطعة باتهام جنائي من وزارة العدل الأمريكية التي يحق بدورها أن تفرض غرامة تصل إلى ٥٠ ألف دولار، أو السجن لفترة تصل إلى خمس سنوات، أو كلتا العقوبتين.

ويلاحظ أن المشَرع الأمريكي اعتبر المقاطعة نوعاً من الممارسات التجارية غير العادلة! في حين أنه لم ينظر نفس النظرة للحظر، وهذا ما يدلل على أن قوانين القوة هي التي تحكم العلاقات الدولية وليس قوانين التجارة الحرة (*). ويبدو أن إدراج المشرع الأمريكي للمقاطعة ضمن قائمة الممارسات التجارية غير العادلة – هو أمر يعكس البعد الصهيوني. فبرغم تشابه تأثير كل من الحظر والمقاطعة إلا أن طبيعة الدولة الفارضة هو الذي جعل المشرع الأمريكي يقر الحظر و يجرم المقاطعة، فكما سبق أن ذكرنا فإن الدولة الفارضة للحظر غالباً ما تكون دولاً كبرى على شاكلة الولايات المتحدة، أما الدول التي تلجأ إلى المقاطعة فهي دول غالباً ما تكون في الجانب الأضعف وتنحصر لديها الخيارات الأخرى، فضلاً عن أن مفهوم الحظر في إطار الممارسة العملية هو أمر ينصرف بشكل أكبر على حركة الصادر، في حين مفهوم المقاطعة قد ينصرف عملياً على حركة الوارد.

(*) برغم القوانين الأمريكية وبعض التشريعات الأوربية التي حزت حزوها، لا يمكن التشكيك في مشروعية المقاطعة، فهي تستمد مشروعيتها من المواثيق والأعراف الدولية. فقد أعطى ميثاق الأمم المتحدة مشروعية للمقاطعة، فجاء نص المادة ٥١ من الميثاق ليؤكد "ليس في هذا الميثاق ما يُضعف أو يُنقص من الحق الطبيعي للدول فرادى وجماعات في الدفاع عن أنفسهم إذا اعتدت قوة مسلحة على أحد أعضاء الأمم المتحدة". وأشارت المادة ٤١ لحق الدول في وقف المواصلات الحديدية والبحرية والجوية والبريدية واللاسلكية ووقف كل العلاقات الاقتصادية .. وكله ذلك يؤكد أن المقاطعة تعد إجراءً مشروعاً. فإذا كان من حق الدول أن تشرع في الأعمال السابقة التي نص عليها الميثاق وهي بلا شك أشد من المقاطعة التجارية – فكيف يستقيم الحديث مع عدم قانونية المقاطعة؟.

ثانياً: النفوذ

تشير ظاهرة النفوذ Influence إلى القدرة علي تحقيق الأهداف عن طريق تفاعلات تتضمن وسائل الترغيب والترهيب والسيطرة والإكراه أو الإرغام دون استناد ذلك إلي حق أو قوانين. ويرتبط النفوذ داخل أي مجتمع بالبناء الثقافي بما يتضمنه من قيم ومعتقدات. والنفوذ على النطاق الداخلي شيء يرتبط بالشخص نفسه أكثر من المنصب الذي يشغله أو القوانين المخولة لذلك. ويرتبط النفوذ في إطار النظم السياسية ارتباطاً وثيقاً بالسلطة وطريقة توزيعها أو نمط المشاركة السياسية، فهناك علاقة عكسية بين توزيع السلطة والنفوذ – فكلما ضاقت الجماعة التي بيدها السلطة كلما تزايد مقدار وفعالية النفوذ، وعندما تضيق عملية توزيع السلطة بحيث تصل لمستوى الفرد نجد السلطة تكون أقرب بل تتوحد مع النفوذ.

أما النفوذ على المستوى الدولي فيشير إلى المكانة التي تكتسبها دولة ما نتيجة امتلاكها أو استخدامها أدوات من شأنها التأثير علي دولة أو دول أخرى بما يجعلها تسلك سلوكاً معيناً، أو تمتنع عن أن تسلك سلوكاً أخر وذلك من خلال الترغيب والترهيب. ولا يعنى الترهيب ممارسة القوة على الطرف المؤثر عليه، فبرغم استناد الطرف صاحب النفوذ إلى عناصر عديدة من عناصر القوة – إلا أن ممارسة النفوذ لا تتضمن أو تتطلب استخدام القوة أو أي وسيلة من الوسائل التصادمية، فمجرد اللجوء للقوة هنا يعنى فشل النفوذ. فأقصى دور يمكن أن تؤديه القوة كعامل من عوامل

اكتساب النفوذ أو الحفاظ علي النفوذ هو مجرد وجودها والإيحاء بالقدرة على استخدامها دون التلويح أو التهديد المباشر باستخدامها، فمجرد التهديد أو التلويح باستخدام القوة هو شئ يحمل في طياته انتفاء عنصر النفوذ، حيث تدخل العلاقة بين الطرفين هنا في طور يخرج من إطار النفوذ إلى إطار القوة وتوازناتها. وليس بالضرورة أن يكون هناك صراع حالي أو محتمل مع طرف ما كي يعمد الآخر إلى محاولة اكتساب نفوذ، فقد يعمد طرف ما إلى التأثير بالنفوذ على طرف آخر لا يوجد معه أي تناقض أو صراع. فإذا افترضنا أن هناك دولة (أ) في حالة صراع مع دولة (ب) فإننا نجدها تحاول إحداث تأثير أو نفوذ علي الدولة (ب) إذا كان هذا الصراع هو صراع محتمل لم يظهر بعد، أما إذا برزت عوامل وأبعاد الصراع فإن فرصة إحداث التأثير عن طريق النفوذ يصبح أمراً مشكوكاً في تحققه، لذا قد نجد الدولة (أ) تعمد إلى محاولة اكتساب نفوذ على دولة أخرى (ج) لضمان تأييدها لسياساتها واستراتيجياتها ضد الدولة (ب) .

وتعمد الدول إلى محاولة اكتساب النفوذ لما يحققه من مزايا استراتيجية وسياسية واقتصادية، فعلى الصعيد الاستراتيجي قد يتخذ أحد أطراف الصراع من أراضي الدولة الداخلة في دائرة نفوذه قواعد عسكرية، أو قد يحصل على تسهيلات في موانيها ومجالها الجوي. وعلى الصعيد السياسي يوفر النفوذ دعماً لأطراف الصراع يتمثل في تأييد سياساتها في المحافل الدولية لاسيما في أجهزة الأمم المتحدة كمجلس الأمن والجمعية العامة.

وعلى الصعيد الاقتصادي نجد أن الدعم والمساعدات المالية والفنية التي يمنحها طرف لدول اخرى بغرض استمالتها - هي أمور لها مردود آخر يتمثل في ربط اقتصاديات تلك الدول باقتصادها أو في صورة استغلال خامات، أو في صورة سوق جديد يستطيع من خلاله تصريف منتجاته. وهناك طرق عديدة لاكتساب النفوذ لعل أهمها: الاستقطاب أو الاستمالة أو الهيمنة أو محاولة الإفساد سوف نتناولها تفصيلياً على النحو التالي.

١ **الاستقطاب Polarization**: هو نوع من السياسيات التي تتبعها الدول الكبرى كي تجذب إليها مجموعة من الدول الصغيرة، وتعمد من خلالها اكتساب نفوذ وتأثير على سياساتها، حيث يتم ذلك عبر عدة وسائل، لعل أهمها: تقديم المنح والمساعدات الاقتصادية والفنية والعسكرية، فضلاً عن إنشاء الأحلاف والتنظيمات الإقليمية. وتفترض هذه الوسيلة من وسائل اكتساب النفوذ وجود أرضية مشتركة للتعاون واستعداد أو رغبة من الطرف المستهدف لتدعيم علاقته مع الطرف الراغب في إحداث التأثير.

ولعل أهم وسائل الاستقطاب تلك التي تتمثل في إمداد البلد المستهدف بأسلحة ومعدات لتسليح جيشه أو قوى الأمن الداخلي، ومن خلالها قد يجد البلد المستهدف نفسه في وضع لا يمكن معه الاستغناء عن الخدمات المقدمة، فهو في حاجة دائمة للحفاظ على العلاقة مع دولة التأثير لأنه يظل معتمداً عليها لتزويده بقطع الغيار وتقديم المساعدات المادية والفنية المتصلة بأعمال الصيانة والتجديد حتى لا تتقادم تلك الأسلحة والمعدات.

٢ **الهيمنة Hegemony**: الهيمنة في أبسط تعريف تعني سيطرة جماعة على أخرى باستخدام أو دون استخدام القوة أو التهديد بها، وتعكس الهيمنة قدرة القوى المسيطرة على إقناع الاخرين بقبول تلك الحالة والتكيف معها واستدخال قيمها ومعاييرها إلى وعيها ولا وعيها. في هذا الصدد يمكن الإشارة لتعريف جوزيف ناي Joseph Nye وروبرت كوهين Robert Keohane وهما من أقطاب المدرسة الواقعية الجديدة في السياسة الدولية في كتابهما: القوة والاعتماد المتبادل Power and Interdependence حيث وصفا الهيمنة بأنها "ظاهرة تعكس وجود قوة دولية مسيطرة تتوافر لديها القوة والإدارة التي تمكنها من صياغة قواعد للتفاعل بين الدول في النظام الدولي"(٢٢).

وبرغم أن مصطلح الهيمنة كثيراً ما يستخدم كرديف للسيطرة بالقوة والتدخل القهري لاسيما في الكتابات المعنية برصد التاريخ الاستعماري، إلا أن الهيمنة لا تتحقق فقط عبر السيطرة بالقوة كما يفهم منها ظاهرياً، بل تتحقق أحياناً عبر الرضا والوسائل غير القهرية التي ضمنها الأفكار والثقافة والأيديولوجية على سبيل المثال لا الحصر، صحيح أن الهيمنة ترتبط بوجود طرف مسيطر يمتلك أدوات استقواء يستطيع خلالها فرض إرادته وتحديد أطر سلوكية للآخرين بما يتفق مع مصالحه، إلا أن استقراء تاريخ العلاقات بين الأمم يشير إلى أن القوة القهرية أو المادية لم تستطع أن تحقق الهيمنة بشكل تام أو دائم، وأن ذلك قد تحقق بشكل أكبر من خلال الأبعاد العقائدية والثقافية والقيمية – جنباً إلى جانب الممارسات القهرية التي استهدفت إخضاع البعض والإقصاء الجزئي للبعض الآخر.

في هذا السياق يرى المفكر الإيطالي أنطونيو جرامشي Antonio Gramsci أنّ الهيمنة لا تتحقق فقط عبر القوة المسلحة أو الوسائل القهرية، وأوضح أن الهيمنة على المستوى الداخلي قد تتحقق بواسطة القوة والرضا سواء بشكل منفرد أو بشكل متزامن في آنٍ واحد، فقد تعمد الدولة إلى تحقيق الهيمنة أو التحكم في المحكومين أو طبقة معينة من المحكومين عبر الرضا، ويرى جرامشي أن الهيمنة هي حالة قوامها قوة سياسية منشأها القيادة الفكرية والأخلاقية والإجماع (٢٣) .... وفيما يتسق مع تعريف جرامشي الذي يضفي الطابع الأخلاقي على الهيمنة بكونها "القيادة الأخلاقية" فإننا نجد آخرين يضفون الطابع الرضائي في تعريفهم للهيمنة، حيث نجد الأكاديمي والدبلوماسي البريطاني روبرت كوكس Robert W. Cox الذي يعرف الهيمنة بأنها نظام قائم على أساس رضائي في المقام الأول (٢٤).

والهيمنة هي ظاهرة أو سياسة قائمة على افتراض التفوق المادي والمعنوي للدولة صاحبة التأثير على البلد المراد التأثير فيه بالسيطرة على معظم وسائل التأثير الاقتصادي والسياسي والاجتماعي وذلك في مخطط منظم يهدف إلى تجريد نظام البلد المستهدف من أدوات الاستقواء السياسي. فقد تتحقق الهيمنة بواسطة السيطرة السلمية والتسويغية، ويمكن أن تتزامن أيضاً مع استعمال قوة التهديد أو التعسف أو الضغوط النفسية والتيئيس.

ومن خلال التعريفات السابقة يتضح أن الهيمنة لا تتحقق بواسطة الأجهزة القهرية فقط، بل قد تتحقق بواسطة الكيانات التنظيمية المختلفة مثل

الأسرة والمؤسسات الدينية والأحزاب السياسية والإعلام وغيرها من أجهزة قادرة على تشكيل وإعادة صياغة الوعي والإدراك على نحو ينضوي معه الأفراد تحت لواء تلك الأفكار والسياسات واتخاذها كمعتقد يؤثر على مواقفهم وتصوراتهم وسلوكهم، بحيث تتحول إلى منظومة لقيمهم الخاصة.

وهناك أدوات أكثر نعومة لتحقيق الهيمنة، فقد تتحقق الهيمنة من خلال العمل على تسييد النمط الثقافي أو الاجتماعي أو المعيشي أو حتى الاستهلاكي للطرف المهيمن داخل البلد المستهدف، وقد تتحقق أيضاً عبر سعي الجماعات أو الدول إلى امتلاك أدوات يمكن من خلالها تحقيق السيطرة أو ممارسة النفوذ داخل البلد المستهدف وامتلاك أدوات رئيسية للضغط عليه من الخارج، وقد تتحقق أيضاً عبر السيطرة على الصناعات والمشروعات الاقتصادية الكبرى في البلد المستهدف مع ما يصاحبها من هيمنة على وسائل النقل والاتصالات والمشروعات الخدمية المؤثرة، وقد يعمد البعض إلى تحقيق سيطرة جزئية على وسائل إعلام الدول المستهدفة عن طريق توجيه الإعلانات أو شراء ملكية أو أسهم وسائل الإعلام.

أخيراً يجب التأكيد على أن الهيمنة هي بالقطع حالة نسبية، فهيمنة جماعة أو دولة معينة على جماعة أو دولة أخرى لا تتحقق بدرجة شاملة ومطلقة وعلى نحو أبدي، فغالباً ما نجد مساحات مغايرة على مستوى الفكر والثقافة والسياسة، وسنجد أيضاً قطاعاً أو نخبة تقاوم بشدة ضد حالة الهيمنة سواء على المستوى الداخلي أو على مستوى العلاقات الدولية.

٣ الاستمالة **Lobbying**: قد يلجأ البعض على المستوى الشخصي لهذه الوسيلة برغم أن في حوزته السلطة التي يمكن أن يستخدمها لإرغام الآخرين على أن يسلكوا سلوكاً معيناً، كما في حالة العلاقة بين الرئيس ومرءوسيه في العمل، إلا أنه قد يجد أحياناً أن الاستمالة أو الإغراء هي الوسيلة الأجدى لتحقيق المستهدف. وتقوم هذه الوسيلة على عملية بناء الطاعة الاختيارية – بعكس الطاعة الناجمة من علاقة السلطة، حيث يبنى التأثير في حالة الاستمالة على الإقناع العقلي أو العاطفي بما يؤثر في قرارات أو سلوك الشخص المستهدف ... ويلاحظ أن استخدام تلك الوسيلة يتطلب الأخذ في الاعتبار النواحي الإنسانية للمستهدف مثل الحاجات والرغبات والدوافع، كما تقوم هذه الوسيلة على عدم الصراحة أو المباشرة، فمن يستخدمها في تحقيق أهدافه عادة ما يخفى تلك الأهداف جزئياً عن المراد التأثير فيه. وعملية الاستمالة هي عملية تدريجية تراكمية يتوقف نجاحها على طبيعة العلاقة بين طرفي التفاعل، فيجب أن تكون هناك علاقة طيبة بين صاحب النفوذ والممارس عليه – تنتهي بثقة الأخير في الأول، وفي مرحلة أخرى يتم تنمية واستغلال تلك العلاقة للتأثير في اتجاهات المستهدف ليسلك سلوكاً يتوافق مع الأهداف المرجوة.

والاستمالة على النطاق الدولي هي وسيلة من وسائل التأثير لاكتساب النفوذ من خلال استخدام أدوات ترتبط بالقيم والمصالح لأشخاص وجماعات داخل البلد المستهدف لتأييد السياسات التي تنتهجها الدولة الساعية لاكتساب النفوذ، وتعتبر الصفوة أو النخبة في أي مجتمع هدفاً أساسياً لأي دولة تحاول أن تمارس أو أن يكون لها نفوذاً داخل مجتمع ما.

وتختلف هذه الطريقة من طرق التأثير اختلافاً كلياً عن الدعاية السياسية المخططة التي تدخل في إطار الحرب النفسية، فالدعاية تهدف إلى ترويج سياسات من يتبناها، وفى نفس الوقت تعمد إلى الحط من شأن البلد المستهدف - عكس الاستمالة التي وإن كانت تستهدف الترويج لسياسة أو نمط ما، إلا أن ذلك قد لا يقترن بتعمد الحط من شأن الآخر.

وهناك عدة وسائل تنتهجها الدولة لاكتساب النفوذ داخل دولة أو مجتمع آخر عن طريق الاستمالة: فقد تجد هذه الدولة غاياتها عن طريق استقبال البعثات التعليمية والتي من خلالها تتمكن من جعل أبناء الدولة المستهدفة أكثر تقبلاً لسلوكها بل ورغباتها إذا هم تلقوا تعليمهم هناك في مدارسها وجامعاتها الراقية، وقد يسلك البلد صاحب النفوذ مسلكاً آخر يكون بمثابة طُعم لاستمالة النخبة وذلك عن طريق منح الجوائز وأوسمة التكريم لبعض النخب في البلد المستهدف، كذلك عبر المنح الدراسية للطلاب الموهوبين، والإعانات المالية لبعض المؤسسات الثقافية أو الإجتماعية في الدول الفقيرة، وقد يجرى تبادل البرامج والعروض الثقافية وزيارات الفنانين والكُتاب البارزين أو العلماء والخبراء لخدمة الغرض نفسه.

وقد تلجأ الدولة لتحقق عملية الاستمالة إلى وسائل أخرى من شأنها التأثير على جمهور البلد المستهدف عن طريق الإعلام، فتلجأ لإمداد الصحافة بفيض من الأخبار والمقالات أو الصور بالمجان أو بأثمان مخفضة أو عن طريق عرض أفلامها بشكل مكثف في دور السينما وقنوات

العرض في البلد المستهدف، أو إمدادها بالبرامج التليفزيونية والترفيهية التي تبرز الجانب المحبب لدى البلد المؤثر والنواحي الثقافية والفنية والعلمية ونمط المعيشة الذي قد يستهوي البعض في البلد المستهدف، فمن خلال ذلك يمكن استمالة الجمهور وزيادة النفوذ بطريقة غير مباشرة في البلد المستهدف. ويمكن أن يتم ذلك أيضاً من خلال دعوة بعض رؤساء الصحف وكبار المحررين لزيارات رسمية قد يسبقها أو يعقبها تركيز إعلامي واسع من تلك الصحف على البلد المضيف تحت إغراء الزيارة والإعلانات التي قد تقدم سراً وبطرق متنوعة للمحررين بدلاً من مندوبي الإعلانات.

٤ **الإفساد Corrupting:** قد تأخذ عملية التأثير أو اكتساب النفوذ صوراً أخرى وإن لم ترقى لمرتبة التجنيد أو التجسس المباشر، بأن تسلك مسلكاً آخر ذو ظلال توحي بالرشوة والإفساد وتخريب أو شراء الذمم وغيرها من صور شائنة لاكتساب النفوذ مع فئات من ضعاف النفوس في الدولة المستهدفة سواء بالمال أو الهدايا أو الوعد بالتدخل لتحقيق مصالحهم الشخصية ومساندة طموحاتهم أو أطماعهم، سواء كانت تلك الفئات من السياسيين أو الأحزاب أو موظفي الحكومة أو من جماعات المصالح والتأثير، حتى البعض منهم ممن يقدمون خدماتهم مجاناً وليس في حسباتهم الحصول على مقابل - فإن الدولة الراغبة في اكتساب نفوذ قد تعمد إلى تدعيم مراكزهم الاجتماعية والوظيفية كي يصبحوا أشد تأثيراً.

المبحث الثاني

إستراتيجيات إدارة الصراع

الإستراتيجية Strategy بصفة عامة هي مصطلح عسكري بالأساس وتعني الخطة الحربية، أو هي فن التخطيط للعمليات العسكرية قبل نشوب الحروب، وفي نفس الوقت فن إدارة تلك العمليات عقب نشوب الحروب. وتعكس الإستراتيجية الخطط المحددة مُسبقاً لتحقيق هدف معين على المدى القريب أو البعيد في ضوء الإمكانيات المتاحة أو التي يمكن الحصول عليها. ومصطلح الاستراتيجية يعد من المصطلحات القديمة المأخوذ من الكلمة الإغريقية Strato و تعني الجيش أو الحشود العسكرية، ومن تلك الكلمة اشتقت اليونانية القديمة مصطلح Strategos وتعني فن إدارة وقيادة الحروب.

وبرغم قدم الإستراتيجية كمصطلح، إلا أنه لم يستخدم في الكتابات السياسية أو العسكرية إلا في أوائل القرن التاسع عشر، حيث عرفها المفكر الألماني كلاوزفيتس Carl Clausewitz بأنها "فن استخدام المعارك كوسيلة للوصول إلى الهدف من الحرب". كذلك عرف القائد العسكري البروسي الشهير هيلموت مولتكه Helmuth Moltke الإستراتيجية بأنها "نوع من التخطيط يعمد إلى الملائمة العملية للوسائل المتاحة تحت تصرف القائد العسكري للوصول إلى الهدف المطلوب" (٢٥) .. بينما عرفها المؤرخ

العسكري البريطاني ليدل هارت Liddell Hart بأنها "فن توزيع واستخدام مختلف الوسائط العسكرية من أجل تحقيق هدف سياسي، ويضيف هارت بأنها تتضمن تعبئة وتوجيه الموارد المتاحة لدى الأمة أو مجموعة من الأمم بما فيها القوة المسلحة لتحقيق ودعم وحماية مصالحها من أعداءها الفعليين والمحتملين) (٢٦) .. في حين يعرفها الجنرال والمحلل العسكري أندريه بوفر André Bovr (*) أنها فن استخدام القوة لتحقيق أهداف سياسة وهي فن حوار الإرادات التي تستخدم لغة القوة لحل خلافاتها (٢٧).

إذاً فالغاية النهائية للإستراتيجية هي تحقيق هدف سياسي سواء اتسمت تلك الأهداف ظاهرياً بالطابع السياسي أو الاقتصادي أو العسكري، حيث تعني الاستراتيجية بتحديد الخطط والوسائل لتحقيق هدف سياسي تحدده سلطة سياسية. وقد يكون الهدف شاملاً كاحتلال أراضي الخصم أو تدمير مقوماته وعناصر استقواءه المادية والعسكرية، أو محدوداً مثل احتلال جزء من أرض دولة ما أو ردعه أو تطويعه أو فرض شروط معينة. لذا تختلف الاستراتيجية طبقاً لطبيعة الهدف المراد تحقيقه، فقد لا يتحقق الهدف إلا بإتباع استراتيجية هجومية شاملة من حيث التشكيلات القتالية ومن حيث ميدان المعارك والمواقع المستهدفة، أو استراتيجية هجومية محدودة تتناسب مع محدودية الهدف، وقد يتحقق الهدف باتباع استراتيجية دفاعية، أو باتباع استراتيجية الردع التي تجمع بين الهجوم والدفاع.

(*) قائد عسكري فرنسي قاد القوات الفرنسية في العدوان الثلاثي على مصر عام ١٩٥٦.

وبرغم الأصل والمدلول العسكري للكلمة إلا أن مصطلح الإستراتيجية قد بات من المصطلحات التي تستخدم الآن بشكل شائع في سياقات مختلفة مثل: استراتيجيات التنمية و استراتيجيات التعليم و استراتيجيات الإنتاج واستراتيجيات التسويق الخ.. وهكذا لم يعد مفهوم الاستراتيجية مقتصراً على المجالات العسكرية، بل يشمل جميع الأنشطة الاجتماعية تقريباً، وفي مجال العلاقات الدولية يستخدم مصطلح إستراتيجية إدارة الصراع للدلالة على كيفية مواجهة أو إدارة صراع بين قوتين متضادتين، أو كيفية استغلال كل طرف لعناصر قوته ولعناصر ضعف خصمه لحسم الصراع لصالحه.

إذاً فإستراتيجيات إدارة الصراع هي فن تخطيط السياسات لمواجهة المواقف الصراعية وتحقيق الأهداف القومية في ضوء المعطيات والمتغيرات المحيطة بالموقف الصراعي وتحديد قدرات كل طرف وحشد وتوجيه الموارد المتاحة.

ويلاحظ في هذا الصدد أن الإستراتيجية كمفهوم عسكري، والدبلوماسية كمفهوم سياسي هما بعدان متكاملان بما يتضمناه من أدوات لإدارة الصراع فإذا كانت إدارة سياسة الدولة الخارجية تجاه المواقف الصراعية تتم عبر الدبلوماسية، فإن إدارة الحرب تتم عبر الإستراتيجية. وإذا كانت الدبلوماسية هي فن إقناع الطرف الآخر دون الالتجاء للقوة، فإن الإستراتيجية هي فن إيقاع الهزيمة بالخصم بأقل الأعباء المفترض أن يتحملها الطرف المنتصر، فالأولى هي فن إقناع و الأخرى فن إكراه، وهما وسيلتان لتحقيق هدف واحد هو إخضاع إرادة طرف ما بما يتماشى مع مصالح الطرف الآخر.

المطلب الأول

الاستراتيجية والتكتيك

تنطوي كل الاستراتيجيات (سواء الهجومية أو الدفاعية) على مجموعة من التكتيكات Tactics المختلفة التي يلجأ اليها أطراف الصراع، والتكتيك هو نوع من التحركات الديناميكية المتغيرة والخطط قصيرة المدى، وهو جزء من مكونات الاستراتيجية، فإذا كانت الاستراتيجية تعبر عن خطة وتقدير للموقف في المجمل العام لتحقيق أهداف محددة، فإن هذه الاستراتيجية تستلزم بطبيعة الحال نوعاً من التحركات قصيرة المدى وهو ما يمثله التكتيك. وترتبط تلك التكتيات التي تنطوي عليها الاستراتيجية بظروف وتفاعلات ونمط الصراع، وإمكانات كل طرف وأدواته المتاحة وقدرته على استخدامها وترتبط أيضاً بالاهداف النهائية لكل طرف، وأيضاً بالنتائج المرحلية التي قد تتحقق أو تترتب على الصراع. وتتمثل أبرز تلك التكتيكات في التالي:

١: **التصعيد التدريجي** هو تكتيك أشبه بسلم تصاعدي يمكن اعتماده في الدبلوماسية أو الحروب، ويستند على رد فعل الطرف الاخر وقدرته على التصعيد المتبادل، حيث يبدأ بضربات يشنها أي من الجانبين تستهدف مواقع عسكرية أو مرافق حيوية أو منشآت صناعية أو مراكز سكانية للتأثير على معنويات وقوة الخصم، وقد يقوم الطرف الآخر بالرد بدلاً من الرضوخ وهنا يبدأ السلم التصاعدي عبر الضربات والضربات المضادة. وقد يفسح تدمير القوة المضادة للطرف الآخر الطريق لحرب المدن والضربات الموجهة

ضد المدنيين، فقد يبدأ أحد الطرفين بتدمير إحدى المدن أو أكثر لدى الخصم كي يؤكد أن المدن الباقية باتت تحت طائلة يده، فإذا فعل الطرف الآخر نفس الشيء فإن حرب المدن تسير في تتال في اتجاه تصاعدي. وقد يتلوها خطوة أخرى تتمثل في قيام أحد الأطراف بضرب مدن ومراكز تمثل قيمة معنوية لدى الآخر، كتلك المدن التي تضم مقدسات دينية ويعتز بها الطرف الآخر أو التي تضم آثاراً أو تمثل قيمة قومية أو تضم تجمعات سكانية كبيرة، وهو ما يوصف بالمرحلة التشنجية أو الجنونية للصراع.

٢: **حافة الهاوية Brinkmanship** هي نوع من التكتيكات التي تجسد موقفاً يعكس بوادر أزمة، حيث يدفع خلاله أحد الأطراف أو كليهما بالصراع تجاه التصعيد السريع والمستمر لأقصى درجة، وذلك بالضغط وتكرار الضغط حتى يدرك طرف ما تصميم الآخر على تدميره أو تدمير قيمة كبيرة لديه إن لم يتراجع أو يقدم تنازلات، فإذا لم يتراجع أحد أطراف الصراع فإن ذلك سيؤدي حتماً إلى أعنف صور الصراع، لأن الصراع هنا سيبدأ بالمرحلة الأخيرة منه وهي مرحلة الحرب التدميرية، وقد تؤدي هذه الإستراتيجية بالطرف الآخر إلى التراجع بالفعل، وتعتبر حافة الهاوية من السياسات التي اشتهر بها وزير الخارجيه الامريكي الاسبق جون فوستر دالاس في الخمسينات وبداية الستينيات من القرن العشرين، ولعل أبرز تطبيق لتلك التكتيكات الاستراتيجية هو الذي تمثل فيما عرف بأزمة الصواريخ السوفيتية في كوبا والتصعيد الأمريكي إلى حافة الصدام بين الكتلتين، وقد انتهت بتراجع الاتحاد السوفيتي تجنباً لتفاقم الصراع (٢٨).

٣: الأرض المحروقة Scorched Earth يشير مصطلح الأرض المحروقة إلى تكتيك عسكري يتم بمقتضاه إحراق كل ما يمكن أن يفيد العدو أثناء التقدم أو التراجع ... ويعكس المصطلح في الأصل ما كانت تتبعه الجيوش من إحراق المحاصيل الزراعية للحيلولة دون استفادة العدو منها، وشيئاً فشيئاً بات المصطلح يشير لعملية إتلاف وتدمير الهياكل الأساسية والمؤن والمأوى والنقل والاتصالات والموارد الصناعية وكل عناصر الاستقواء لدى العدو ومظاهر الحياة الاساسية. والأرض المحروقة هي توصيف لكل سياسة يتبناها أحد الأطراف للقضاء على خط الرجعة للطرف الآخر، وقد يلجأ البعض إلى اتباع ذلك كأسلوب عقابي أو انتقامي أو اجبار الطرف الآخر على التراجع عن عوامل الصراع أو الإذعان، أو قد يتمثل الهدف في إبادة الطرف الآخر لاستحالة التعايش في ظل عوامل حتمية تلقي بظلالها على الصراع، لذا قد يعمد أحد الأطراف أو كليهما إلى تدمير كل مظاهر القوة والحياة لدى الخصم كي لا تقوم له قائمة مرة أخرى، أو للتخلص النهائي منه عبر تدمير عناصره البشرية وبنيته الأساسية وكل مقومات الحياة العادية لديه. وقد يتم ممارسة تلك التكتيكات في أرض العدو، أو قد تمارسها بعض الجيوش في أرضها لحرمان العدو الاستفادة من الموارد والتسهيلات.

٤: إبطاء الاتجاه التصاعدي للصراع قد يعمد أحد الأطراف إلى محاولة إبطاء الاتجاه التصاعدي للصراع عبر بعض التحركات أو المبادرات على أمل أن يتجاوب معها الآخر بشكل إيجابي كخطوة لوقف الحد التصاعدي للصراع، وهناك الكثير الذي يستطيع أحد الأطراف فعله في هذا الصدد

مثل الإعلان توقفه عن ضرب الأهداف المدنية للخصم واقتصار ذلك على الأهداف العسكرية إذا فعل الأخر نفس الشيء، أو إحجام أحد الأطراف عن الرد بالمثل على ضرب أهدافه المدنية والامساك عن توجيه ضربات انتقامية لأهداف مدنية للطرف الآخر، أو إعلان أحد الأطراف بأنه سيتوقف عن استخدام نوع معين من الأسلحة في مهاجمة خصمه مثل الأسلحة الكيماوية أو البيولوجية وغيرها من الأسلحة التدميرية. أيضاً قد يتسق مع هذه الإستراتيجية إعلان أحد الأطراف بأنه سيتوقف مؤقتاً عن إطلاق النار حتى يتسنى للآخر الانسحاب أو نقل جرحاه وقتلاه.

٥: الحفاظ على الوضع الراهن Status Quo State هو من التكتيكات التي لا تستهدف إنهاء الصراع أو تسكينه Calming لكن تجميد Fixing مستواه، فهي تعمد لبقاء مستوى الصراع في صورته الحالية ليظل دائراً في حدود مستقرة معينة ولا يرقى أو يهبط لمستوى آخر، ويرجع ذلك إلى أن الوضع الراهن يعكس مكسباً أو يحقق أهداف أحد الأطراف، أو لعدم القدرة على تصعيده لمرحلة متقدمة لما يقتضيه من كلفة أو تقديم تنازلات. ويمكن القياس على ذلك حالة اللاسلم واللاحرب التي كانت سائدة بين مصر وإسرائيل منذ حرب الاستنزاف حتى حرب أكتوبر ١٩٧٣، فقد كانت إسرائيل ترغب في الحفاظ على الوضع الراهن بما تحقق لها من أهداف باحتلالها سيناء والضفة الشرقية من قناة السويس وبحالة الأمن النسبي الذي تحقق لها بنقلها ساحة المواجهة بعيداً عما يوصف بحدودها إلى عمق الأراضي المصرية، أما مصر فلم يكن في استطاعتها آنذاك تصعيد

الصراع لمستوى متقدم - أكثر من مستوى الاستعداد والتدريب والتسلح والحصول على معلومات عن قدرات واستعدادات العدو، نظراً لعدم استكمال استعداداتها العسكرية الهجومية بعد التي تمكنها من العبور إلى الضفة الشرقية. لذا نجد أن كل من مصر وإسرائيل كانتا تعمدان إلى الحفاظ على حالة اللاسِلم واللاحرب انطلاقاً من أسباب ودوافع مختلفة.

٦: تسكين عوامل الصراع لا يعتبر التسكين Calming أيضاً بمثابة تسوية أو إنهاء للصراع، بقدر ما يستهدف تحقيق درجة من التعايش بين أطراف الصراع رغم بقاء عوامل الصراع ذاتها بدون تلاشي. ويختلف مفهوم تسكين الصراع عن إستراتيجية الحفاظ على الوضع الراهن التي سبق تناولها، فبرغم أن كلاهما يعكسان رغبة طرفي الصراع في عدم التصعيد إلا أنه في حالة الحفاظ على الوضع الراهن - قد نجد طرف رابح وآخر خاسِر، ونجد الطرفان يميلان إلى تبني نفس الإستراتيجية ولكن لأسباب ودوافع مختلفة. أما في حالة تسكين عوامل الصراع نجد كلاهما في عداد الخاسرين، فنتيجة للآثار التدميرية يجد الطرفين أنفسهم مجبرين على تسكين الصراع لوقت ما قد يطول أو يقصر وإعطاء أولوية لإصلاح ما دمرته الحروب، فخسارة الطرفان متعادلة ولم يتحقق هدف أي منهم ولم يحقق أي طرف تفوقاً على الأخر، ومن ثم تتشكل حالة أقرب ما تكون إلى الهدنة، وقد لا تقتضي هذه الحالة بالضرورة إبرام معاهدات بين الطرفين برغم أنه قد يتطلب اعلان وقف اطلاق النار Ceasefire أو فك الاشتباك أو الفصل بين المتحاربين Disengagement أو أي شيء من هذا القبيل.

المطلب الثاني

نظرية الردع

THEORY OF DETERRENCE

الردع بمفهومه العام يعني القدرة على منع أو تحييد أي تهديدات أو أخطار معينة ودفعها بعيداً عن حيز التنفيذ الفعلي، وذلك من خلال مواجهتها بتهديدات أو أخطار مقابلة أو مضادة تساويها أو تفوقها في الحجم والتأثير. ويتجسد مفهوم الردع في قدرة دولة ما على إرغام الخصم على التراجع وإجباره على إعادة تقييم موقفه في ظل حسابات العائد والتكلفة أو المكسب والخسارة، أو الفعل ورد الفعل، بمعنى ترهيب الخصم من مغبة القيام بعمل عدائي وإحباط أهدافه. والردع هو من إستراتيجيات إدارة الصراع التي تستهدف مواجهة التحديات الخارجية والحفاظ على المصالح الحيوية أو توسيع نطاقها في عالم تتغير فيه مصالح الدول وحاجاتها وتطلعاتها. ويعتمد مفهوم الردع بشكل أساسي على توظيف الأدوات التي لها القدرة في التأثير على نمط تفكير الخصم إضافة إلى تضييق نطاق الخيارات والبدائل المتاحة أمامه، بشكل يولد لديه قناعة أو يجعله يعتقد بأن المخاطر المترتبة على قيامه بأي عمل عدائي ستتعاظم بلا شك مقارنة بأي مكاسب محتملة.

وتستند نظرية الردع على افتراض مفاده أن القوة هي أفضل علاج للقوة، فقوة الدولة هي العامل الأساسي لكبح جماح الآخرين، فعندما يتحقق لدولة ما تفوق في القوة فإنها تستطيع فرض إرادتها على الدول الأخرى، ولا يكبح جماحها إلا قوة أخرى مضادة لها أو متفوقة عليها، وهو ما تبنى عليه سياسة الردع أو ردع القوة. وبرغم أن سياسة الردع التي تتبعها الدول قد تشكل عاملاً من عوامل الصراع بقدر كونها وسيلة لتجنب الصراع، إلا أنه في حالة وجود صراع وحدثت مواجهة بين أطرافه – فمن المؤكد أن هذا التهديد سوف يتضاعف إذا ما واجهت القوة ضعفاً، فتقصير الدولة في تعزيز قوتها هو حكم عليها بالهلاك لأنها تشجع غيرها بالعدوان عليها.

ونظرية الردع هي إحدى نظريات إدارة الصراع التي تستند أساساً على الأدوات العسكرية، لذلك كثيراً ما يقرن البعض مصطلح الاستراتيجية بمصطلح الردع، لذا بات مصطلح "إستراتيجية الردع" من المصطلحات شائعة الاستخدام سواء في مجال التخطيط العسكري أو العلاقات الدولية.

وإستراتيجية الردع هي من الاستراتيجيات الدفاعية والهجومية في آن واحد وفي كلتا الحالتين يعتمد الردع على استخدام القوة المسلحة كوسيلة دفاعية وقائية تستهدف إثناء الخصم أو كوسيلة هجومية تستهدف إكراه الخصم، ويقتضي ذلك امتلاك قدرات دفاعية وهجومية رادعة للحفاظ على الأمن وقدرة على استخدام الإمكانات والموارد المتاحة في الظرف المناسب.

ويلخص وزير الدفاع الأمريكي السابق روبرت ماكنمارا Robert McNamara في كتابه جوهر الأمن The Essence of Security نظرية الردع الأمريكية قائلاً: "إنها قدرتنا على التدمير الأكيد" ويسترسل: "إن حجر الزاوية لردع هجوم محتمل على الولايات المتحدة أو حلفائها يقوم على الاحتفاظ بقدرة لا يمكن احتمالها في إلحاق أضرار ضد أي معتدٍ أو مجموعة معتدين في أي وقت خلال اشتباك نووي، حتى بعد استيعاب الهجوم المباغت الأول. ويرى ماكنمارا أن التدمير الأكيد Assured Destruction هو جوهر الردع، لذا يؤكد على ضرورة امتلاك القدرة الفعلية على التدمير الأكيد، وضرورة أن تكون أيضاً هذه القدرة مقنعة... ويفسر ماكنمارا ذلك قائلاً: يجب أن يؤمن المعتدي المحتمل أن قدرتنا على التدمير الأكيد هي قدرة حقيقية، وأن تصميمنا على استخدامها في الرد بالمثل هو حقيقة لا شك فيها.

أما عن طريقة حساب القدرة التدميرية الأكيدة يرى ماكنمارا أن هذه القوة يجب أن تستند إلى منطق أسوأ حالات التهديد المعقولة، حيث يؤكد: لابد أن نأخذ في اعتبارنا قدرات العدو المحتمل ونواياه، ويتوقف جوهر الأمن على افتراض وقوع أسوأ حالة معقولة وامتلاك القدرة على معالجتها، وفي هذه الحالة لابد أن نكون قادرين على الاستيعاب الكلي لوطأة الهجوم على قيادتنا وسكاننا وقواتنا وجهازنا الإداري والصناعي، ويجب أن نكون قادرين على إلحاق الضرر بالمعتدي لدرجة لا يصبح فيها مجتمعه صالحاً للحياة، وهذا ما يعنيه الردع النووي، إنه يعني تأكيد انتحار المعتدي، ليس لقواته المسلحة فحسب بل وكذلك لمجتمعه بوجه عام (٢٩).

وتمتد إستراتيجية الردع لتشمل أدوات عسكرية وخطط هجومية ودفاعية فضلاً عن تقنيات متطورة لرصد أي هجوم أو تحرك أو نشاط يمثل تهديداً من جانب دول قد تعادلها أو تفوقها في الناحية التسلحية والتكنولوجية. غير أن هذا لا يعني أن نظرية الردع تقتصر على الأدوات العسكرية، فهي تستند إلى تطوير مجموعة واسعة من الردود والخيارات المترابطة تمكن من اتخاذ القرارات في وقت مبكر وإحداث التأثير المطلوب، ويقتضي ذلك وجود خطط وخيارات لا تقتصر على الأداة العسكرية بل تشمل أدوات أخرى يتم تضمينها في التخطيط لعملية الردع، لعل أبرزها نشاط التخابر والدبلوماسية والأدوات الاقتصادية.. وبهذا المفهوم قد لا يكون مناسباً أن ننظر لنظرية الردع على كونها مجرد إستراتيجية عسكرية بل يجب النظر إليها كمفهوم أو نظرية شاملة لإدارة الصراع الدولي قوامها القوة العسكرية.

وبرغم أن نظرية الردع قوامها الأساسي هو تضييق الخيارات أمام الخصم وترهيبه وإثناءه عن ارتكاب سلوك عدائي - إلا أن الردع قد يأت في صورة إجراء استباقي، أو كإجراء عقابي أو انتقامي كرد فعل، ففي حالة إقدام الخصم على العمل العدائي وقيامه بالضربة الأولى فإن الردع يتمثل في الرد العنيف أو الخاطف من الطرف الرادع وقدرته على إلحاق ضرر بالخصم يفوق كل النتائج التي حققها الخصم من توجيه الضربة الأولى.

وهناك عدة استراتيجيات قد تتبعها الدول لتحقيق الردع، لعل أهمها الردع المتبادل، الردع المتدرج، الردع التدميري، وسنتناولهم على النحو التالي:

أ: **الردع المتبادل** Mutual Deterrence أو توازن الردع هي إستراتيجية تعترف بقدرة الطرف الثاني على الردع مثلما هو حال الطرف الأول، وتستند تلك الاستراتيجية إلى افتراض مفاده أن الردع المتبادل هو مفهوم قادر على تحقيق الأمن لطرفين أو قوتين في نهاية الأمر، فعندما يدرك أحد الأطراف أن الأخر يمتلك نفس التقنيات والأسلحة سوف يؤدي به ذلك إلى الامتناع عن استخدام القوة ويلجأ إلى المفاوضات والدبلوماسية كخيار أفضل لحل المواقف المتعارضة. وقد ساد هذا المفهوم بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي السابق فترة الحرب الباردة، فعقب انتهاء الحرب العالمية الثانية اعتقدت الولايات المتحدة بإمكانية تحقيق الأمن عن طريق الردع النووي وانتشار القوات العسكرية التقليدية بصورة محدودة في مناطق مختلفة من العالم اعتماداً على أنها القوة النووية الوحيدة في العالم، بيد أن هذا الأمر لم يعد مجدياً بعد أن امتلك الاتحاد السوفيتي السابق أسلحة نووية، ومن ثم تطور امتلاك القوتين العظمتين لهذا النوع من الأسلحة وتحولت إستراتيجية الردع النووي من جانب واحد إلى إستراتيجية للردع المتبادل. ولم يختلف الأمر كثيراً أو جذرياً بعد انهيار الاتحاد السوفيتي، خاصةً في ضوء التغيرات الهائلة في التقنيات العسكرية المتطورة، وامتلاك دول جديدة لأسلحة الدمار الشامل وصواريخ إستراتيجية عابرة القارات، ففي ظل ذلك تغير مفهوم الردع المتبادل أو "توازن الردع Balance of Deterrence" إلى ما أطلق عليه بمفهوم "توازن الرعب Balance of Terror".

ب: الردع المتدرج Graduated Deterrence أو المرن Flexible Deterrent

هي إستراتيجية توفر لمتخذ القرار اختيار بديل آخر أقوى من البديل الذي لم يُجْد تنفيذه، وفي نفس الوقت تتيح للطرف الآخر فرصة لمراجعة مواقفه، فاستخدام طرف ما لأقوى خيارات الردع منذ البداية ثم فشله إحداث الردع سيحرمه ميزة استخدام بديل آخر من بدائل الردع، إذ لا جدوى من اختيار بديل أضعف إذا فشل البديل الأقوى في ردع الخصم. بمعنى أنه إذا تقرر اللجوء للقوة العسكرية للردع أو للدفاع عن المصالح والأهداف، فإنه من الأفضل البدء بأقل الأساليب تدميراً، شريطة أن تنطوي على قدر كافٍ من الردع أو التأثير. وقد يتخذ الردع المتدرج صور مباشرة للضغط مثل قيام المقاتلات باختراق المجال الجوي للطرف المستهدف لإثبات التفوق وضعف البلد المستهدف، حيث يؤدي ذلك إلى رفع الروح المعنوية الداخلية في البلد المؤثر بينما تحطم الروح المعنوية للخصم، ويتماثل مع ذلك الأثر اقتراب السفن الحربية والأساطيل من سواحل البلد المستهدف.

وتعتبر إستراتيجية الردع المتدرج من الاستراتيجيات التي صاغها وزير الدفاع الأمريكي السابق روبرت ماكنمارا في بداية الستينات من القرن العشرين، وكانت تلك الإستراتيجية تستند على الرد على كل اعتداء بسلاح مشابه له (لكن أقوى بدرجة ما) وليس التهديد المباشر باستخدام السلاح النووي أو أسلحة الدمار الشامل في كل خلاف ينشأ بين الدولتين العظميين، وهذا يقتضي الاهتمام بكل أنواع الأسلحة ابتداءً من الأسلحة التقليدية حتى الصواريخ التقليدية التي لا تحمل رؤوساً نووية.

ج: **الردع التدميري** Destructive Deterrence هي إستراتيجية تعتمد بشكل أساسي على امتلاك الأسلحة غير التقليدية التي توصف بأسلحة الدمار الشامل (النووية والبيولوجية والكيماوية والصواريخ طويلة ومتوسطة المدى) فامتلاك الدولة لتلك الأسلحة يتيح لها ميزة رادعة ضد الآخرين، ويجعل بإمكانها التصعيد لأقصى درجات التصعيد عبر التهديد أو التلويح أو الرد بأقصى ما تملكه دولة ما من وسائل تدميرية ضد أي اعتداء أو محاولة اعتداء من جانب الطرف الآخر.... وقد كان من شأن تطور التكنولوجيا العسكرية والأنظمة الحربية أن مكن كثير من الدول من امتلاك تقنيات متطورة في المجال الإستراتيجي بشكل يتجاوز التقنيات العسكرية التقليدية، وقد مكن هذا الوضع الدول المتطورة تكنولوجياً من التحكم في صناعة القرار الدولي سواء عبر المنظمات الدولية أو عن طريق فرض سياسات مباشرة وغير مباشرة على كثير من الدول التي تفتقر إلى أسباب القوة.

وقد أدى تسابق الدول نحو تطوير ترساناتها العسكرية إلى إيجاد مناخ دولي غير آمن، وخلق هاجس أمني لدى بعض الدول - الأمر الذي دفعها إلى اتخاذ تدابير وإجراءات لحماية أمنها وسيادتها، لذا فقد سعت هي الأخرى إلى امتلاك أسلحة إستراتيجية متطورة تتجاوز الأسلحة التقليدية، أهمها الأسلحة النووية والحصول على مكوناتها الأساسية إضافة إلى صواريخ متوسطة وطويلة المدى قادرة على إيصال الأثر التدميري للبلد المستهدف.

فعالية الردع: تتحقق فعالية أي إستراتيجية للردع أساساً في قدرتها على منع وقوع الحرب، أما إذا نشبت الحرب فإن الردع قد يعكس قدرة الدولة على تحمل الخسائر وعدم التنازل للخصم مهما كان التهديد الذي يمثله وفي نفس الوقت إيقاع العقاب الرادع ضد الخصم وإجباره على التراجع، ويتوقف ذلك على إدراك الخصم والقناعة التي تتولد لديه وحساباته التي تجعله يدرك أن النتيجة المترتبة على قيامه بالعمل العدائي ليست في صالحه. وبخلاف مسألة القوة وتقديرها وفعاليتها التي تكتسب أهمية كبرى، يمكن القول أن فعالية الردع هي مسألة تحليلية، فالردع هو عملية أشبه بالمباريات التعاونية ويتوقف نجاحها على عدة عوامل تتراوح بين عناصر القوة وحدود القدرة لكل طرف في إطار من الضغوط المتبادلة، وبالتالي فإن قياس نتائجها يقتضي توافر مجموعة بيانات تحليلية تتعلق بالطرف الرادع والمستهدف. ففيما يتعلق بالطرف الرادع نجد أن قدرته على الردع تتوقف على عوامل أهمها: تحكم الطرف الرادع في شيء ما يمثل قيمة حاضرة أو محتملة للطرف المستهدف، كذلك قدرته على توجيه تهديد حقيقي ضد الطرف المستهدف، فضلاً عن تيقن الطرف الرادع من إدراك الطرف المستهدف لحدود قدرته ونواياه. ويتوقف سلوك المقابل على عدة عوامل أهمها: مدى تقدير الطرف المستهدف لأهمية العمل التي ينوي القيام به ويعتبره الطرف الآخر عمل عدائي. ومدى تقديره للاحتمالات المختلفة من قبل خصمه بما في ذلك احتمالات عدم الرد. مدى أو قابلية تلك الأهداف للتحقق برغم احتمالات الرد. مدى تقديره للخسائر المحتمل أن يعاني منها نتيجة رد الخصم. وأخيراً مدى استعداده للتضحية وقدرته على تحمل الخسائر.

والحديث عن فعالية الردع يستدعي الحديث عن القوة وتقديرها وفعاليتها:

تقدير القوة: تُعد مسألة القوة هي مسألة نسبية وإدراكية... فالقوة هي ما يعتقد الناس أنها قوة، لذا لا تقاس قوة الدولة فقط بالمقدار أو الحجم أو الأبعاد المادية لعناصر قوتها، ولكن أيضاً بمقدار ما ارتسم في أذهان الآخرين عن هذه القوة ... حيث إن الاشتهار بالقوة يمنح القوة (٣٠).

إذاً فالقوة هي شيء يكمن في الذهن أكثر من كونها حقيقة، ويصبح ميدان القتال في العادة هو محك الاختبار الذي يثبت صواب أو خطأ الإدراك الحسي للقوة .. لذا يجب أن تقاس قوة الدولة بطريقة فعلية، لأن تقدير قوة الدولة بناء على القوة المدركة حسياً فقط قد يؤدي إلى نتائج خطيرة، فإذا قدر المرء قوة العدو بأكثر من حقيقتها فانه قد يحجم عن التصرف حينما يكون من الواجب اتخاذ فعلاً مضاداً، كذلك قد يقدر المرء قوة العدو بأقل من حقيقتها فلا يلقى سوى الفشل أو التورط في صراع طويل لا يمكن حسمه. وعلى ذلك يجب ألا تلجأ الدولة إلى التهديد باستخدام القوة إن لم يكن في مقدورها ذلك لاسيما إذا كانت تبالغ في مقدار قوتها. فكما أن تقدير القوة تقديراً صحيحاً يعتبر مصدراً من مصادر القوة بالنسبة للدولة – فإن المبالغة في تقدير القوة يعد مصدراً من مصادر الضعف، فالدولة التي يتطلب منها أي موقف من المواقف تنفيذ ما تدَعيه لنفسها من قوة ولا تقدر عليه – ستجد نفسها في المستقبل قد خسرت جزءاً كبيراً من قوتها، ويصبح تهديدها مجرد تهويش لا أهمية له.

فعالية القوة: يتحقق نجاح القوة كعنصر أساسي من عناصر الردع إذا كانت قوة الدولة فعالة بالدرجة التي لا يتطلب الأمر استخدامها، فهناك فرق بين القوة وفعالية القوة أو ما يطلق عليها بالقدرة. فالقدرة تشير إلى الكفاءة في استخدام عناصر القوة المتاحة بشكل يمكن الدولة من فرض إرادتها على الآخرين ليسلكوا سلوكاً معيناً، بينما تشير القوة لمجموعة الأدوات والوسائل التي تعبر عن القدرة. وتتحقق فعالية القوة إذا تجاوب الطرف الأخر مع رغبة الطرف القائم بالتهديد قبل استخدم القوة، أما إذا تحتم اتخاذ إجراء ينطوي على قوة فان ذلك يجب أن يتم بطريقة تمكن من سحبه مرة ثانية بمجرد عدول الطرف الأخر عما كان ينوي إتباعه (٣١).

ولعل أهم دور يمكن أن تؤديه القوة هو مجرد وجودها المؤثر في زمن السلم، أما إذا نشبت الحرب فإن ذلك يعنى فشل فعالية تلك للقوة، فتلك الفعالية للقوة تكمن في قدرتها على منع وقوع الحرب أصلاً، وفى قدرتها على إلزام الآخرين ليسلكوا سلوكاً متفقاً مع أهداف أصحاب تلك القوة، فإن لم يكن في إمكان الدولة فعل ذلك فإنها لا تعتبر قوية برغم امتلاكها لعناصر القوة، وبرغم أنها قد تكون عظيمة المساحة أو كثيرة الموارد.

الردع و مأزق الأمن: من الآثار السلبية لسياسة الردع هو بروز ما يعرف بمأزق الأمن Security Dilemma ، فالدولة التي تعيش في محيط يغلب عليه الطابع الصراعي تجد نفسها مدفوعة لزيادة قوتها وتوجيه مواردها وجهودها نحو هدف حيوي وهو تحقيق الأمن، فعندما ترى أي دولة أن جارتها يمكن أن تصبح عدواً محتملاً فإنها تعمل على تقوية نفسها بدرجة أكبر تتيح لها ردع أي هجوم محتمل من جانب جارتها - التي بدورها ستشعر بالخوف من وقوع هجوم عليها نتيجة هذه القوة الجديدة، وعندئذ يتحتم عليها أن تزيد من قوتها لتردع هذا الهجوم المحتمل أيضاً أو لتكسب المعركة إن لم يفلح الردع، وعندما تلاحظ الدولة اضطراداً في نمو قوة جارتها ينتابها ثانيةً شعور بالقلق وعدم الأمن فتسعى بقوة أكبر وحماس لتزيد حجم قوتها وقدرتها القتالية، ويترتب علي ذلك أن تُواجه كل دولة بما يسمي بمأزق الأمن، ومن ثم نجد أن عدم الثقة المتبادلة يعد من العوامل الهامة لتصعيد المواقف الدولية تجاه الصراع وتغليب التصورات العدوانية التي تبالغ في تقدير نوايا الطرف الأخر، وهو ما قد يؤدي لعدم المرونة والاندفاع في اتجاه التصعيد كوسيلة لتشديد الضغط واثبات قدرة الطرفين على التحدي (٣٢).
وفي ظل تلك الأوضاع تصبح القوة هي المعيار الأهم ويتعاظم دور أدوات الصراع التي تعتمد على القوة، حيث تفسر الوسائل الودية على أنها علامة ضعف. فإغفال قاعدة توازن القوى إزاء عدو محتمل يعني ضياع أو تهديد الأمن، ولعل هذا هو جوهر مأزق الأمن الذي يرجع السبق في الإشارة إليه إلى المحلل السياسي الأمريكي روبرت جيرفيس Robert Jervis، وهو ما سنتناوله تفصيلياً في الفصل الخامس عند الحديث عن نظرية الواقعية.

المطلب الثالث

نظرية التهديد

Theory of Threat



تعد التهديدات والوعود من الأدوات أو التكتيكات الهامة التي يجب أن تتضمنها عملية إدارة المواقف الصراعية، وبقدر ما تمثله التهديدات من توتير واحتمال تفجير الموقف أو نقل المواقف الصراعية من مرحلة المشكلة إلى مراحل أكثر خطورة مثل الأزمة أو الصدام والحرب، إلا أن أهمية تلك الأدوات أو التكتيكات تكمن في كونها قد تحقق أهدافها بأقل كلفة.

والتهديد هو مصطلح للدلالة على أى تصريح علني أو ضمني أو إنذار أو إشارة أو إجراء أو تحرك أو سلوك ينذر بإنزال عقاب أو إيقاع ضرر بطرف ما لإثنائه عن فعل أو سلوك، أو إلزامه بأن يسلك سلوكاً ما.

وهناك فرق بين تهديد يهدف إلى جعل الخصم يقوم بشيء ما أو يتوقف عن فعل شيء ما، وبين تهديد يهدف إلى إثنائه عن البدء بفعل شيء ما، فالاختلاف يكمن في التوقيت وطبيعة السلوك التهديدي، فالتهديد الذي يُرغم (وليس الذي يُثني) يأخذ شكل انذار بإنزال عقوبة ما لم يقم الطرف الآخر بفعل ما وليس إذا قام بفعل ما، أما من ناحية التوقيت فإن التهديد الذي يُثني فهو يوجه قبل إقدام الأخر على اقتراف الفعل موضوع التهدبد.

في هذا السياق يمكن الاشارة الى الدوافع والاهداف، فهناك عدة دوافع وراء أي تهديد، كما أن هناك بعض الأهداف التي يرمي موجه التهديد إلى تحقيقها، فعندما يهدد طرف ما بأنه سيحارب إذا ما هوجم فإن هذا التهديد لا يمثل هنا دافعاً في حد ذاته، كما أن تنفيذ التهديد ليس هدفاً

في حد ذاته، فهناك دافع آخر وراء التهديد يتمثل في السلوك العدواني المحتمل للطرف الأخر، وهناك هدف يتمثل في إثناء الطرف الآخر عن سلوكه المحتمل، علماً بأن التهديد في حد ذاته وليس تنفيذه هو الذي يحقق الهدف، حيث أن التهديد الناجح هو التهديد الذي لا ينفذ.

ويختلف التهديد عن الوعد في كون أن الوعد هو إعلان أو تعهد يقطعه طرف على نفسه تجاه آخر بتقديم أو منح أو التخلي عن شيء ذو قيمة. والوعد هو إجراء تحفيزي تقتضيه بعض المواقف التساومية لتحفيز الطرف الآخر على الالتزام بما تم الاتفاق عليه خاصة إذا كان الفعل النهائي لأحد الطرفين أو لكل منهما خارج عن نطاق سيطرة الآخر، وتزداد أهمية الوعد كلما كان هناك احتمال للغش أو النكوص عما تم الاتفاق عليه، وغالباً ما يرتبط الوعد بشرط أو التزام مقابل على الطرف المبذول له الوعد.

وبرغم تشابه الهدف لكلٍ من الوعد والتهديد، حيث أن كلاهما يستهدف إثناء طرف ما عن فعل سلوك معين أو إلزامه بفعل سلوك معين. إلا أن الوعد يختلف عن التهديد في كونه عملية تنطوي على إغراء الطرف الآخر في حين أن التهديد هو عملية تنطوي على إرغام الآخر، وغالباً ما يكون الوعد مكتوباً، أما التهديد فقد يأت في صورة تلميح أو تصريح أو تلويح.

يضاف إلى ذلك أن الوعد هو شيء مكلف إذا نجح، أما التهديد فليس مكلفاً إلا إذا فشل، لذا على المرء أن يحسب بدقة تكلفة الوعد والمكسب

الذي قد يتحقق من ورائه، فإذا أعطى المرء وعداً بقيمة أكبر من اللازم للإقناع ونجح الوعد في تحقيق المطلوب فإنه سيضطر لتقديم قيمة مادية بأكثر من اللازم ومن ثم تشكل الزيادة في القيمة الموعودة خسارة كبيرة.

أما التهديد الكبير أو المبالغ فيه فهو على الأرجح لن يكون مكلفاً في نهاية الأمر، فإذا كان حجم التهديد كبيراً بدرجة تكفي لتحقيق نجاحه فإنه في هذه الحالة لن يتم تنفيذه، فإذا قام شخص بتهديد آخر بتفجير قنبلة لتقتل الاثنين معاً إذا لم يستجيب لمطالبه، فقد يكون هذا التهديد زائداً عن الحد حيث كان بإمكانه التهديد بشيء أقل خطورة، ومع ذلك قد يحقق هذا التهديد النتائج المطلوبة ولن يكلف شيئاً. لكن من ناحية أخرى سنجد أن حجم التهديد قد يمثل مشكلة عندما تكون التهديدات الكبيرة أكثر كلفة من اللجوء إلى التهديدات الصغيرة، أو أيضاً إذا كانت التهديدات الصغيرة كافية وأقل كلفة. كذلك يعد التهديد كبيراً أو زائداً متى كان حجمه يؤثر على مصداقيته، فالتهديد بالتدمير النووي بسبب سلوك مناوئ صغير قد يعتبره الآخر تهديداً غير حقيقياً وقد يتجاهله (٣٣).

والتهديدات والوعود هي عملية معقدة من المساومات الصريحة والضمنية التي تستلزم دراسة جيدة لطبيعة المواقف الصراعية وتوظيفاً علمياً لبعض النظريات السلوكية والرياضية مثل نظرية التفاوض ونظرية المباريات، لذا قد نجد أمثلة عملية ونماذج تطبيقية لهذه المواقف في إطار المباريات التعاونية، وهو ما سنتناوله بشيء من التفصيل في الفصل السادس من هذا الكتاب.

مصداقية التهديد: يرتبط نجاح التهديد بعنصر المصداقية Credibility، وهنا يثار تساؤل: متى يكتسب التهديد المصداقية؟ الإجابة ببساطة أن التهديد يكتسب مصداقيته كلما كان قابلاً للتصديق Credible Threat، ولجعل أي تهديد قابلاً للتصديق فمن الضروري أن يقترن توجيه التهديد بإثبات أو وضوح إمكانية تنفيذه، فضلاً عن ضرورة أن يكون الإجراء العقابي (إذا فشل التهديد وكان لابد من تنفيذه) مؤلماً ومكلفاً للجانبين.

كذلك تعتمد مصداقية التهديد على درجة الإصرار على تنفيذه بمجرد فشله في تحقيق الهدف ومدى وضوح ذلك للطرف الخاضع للتهديد، فأي منفذ يتركه الطرف القائم بالتهديد لنفسه - سيُضعف من احتمال تنفيذه خاصةً إذا كان ذلك واضحاً للطرف الخاضع للتهديد، وبذلك سيقلل من مصداقية التهديد. ولضمان أعلى درجة مصداقية يجب على من يلجأ إلى التهديد أن يجعل مساحة التعقل أو الحذر من تنفيذ التهديد في أضيق حد.

وفي سياق الحديث عن المصداقية، فمن الضروري على من يلجأ للتهديد أن يهدد بأنه سينفذ وليس بأنه قد ينفذ، فالقول بأن التهديد قد ينفذ يعني أنه قد لا ينفذ، مما قد يجعل الخصم لا يكترث بالتهديد، فقد يخمن أن الطرف المهدد يمكن أن يتراجع حتى لا يعاقب نفسه وخصمه معاً.

وفي إطار ذلك أيضاً، يجب أن يكون حجم التهديد متناسباً مع الهدف المطلوب وقدرات الطرفين، فهناك مواقف لا يجب فيها التهديد بكارثة مشتركة تحيق بالطرفين، بل يجب أن يكون تهديداً معتدلاً ومقنعاً أيضاً.

فعالية التهديد: ترتبط مصداقية التهديد بعنصر آخر وهو عنصر الفعالية، في هذا الصدد فمن الأهمية التأكيد على إلى أن إتسام التهديد بالمصداقية لا يعني بالضرورة قدرته على تحقيق الهدف المطلوب، فقد يكون التهديد مُصدقاً أو قابلاً للتصديق - لكن لدى الأخر امكانيات تمكنه من تجنب مخاطره، أو أن السلوك خلال فترة التهديد لا يوحي بالخطر المرتقب، لذا تقتضي هذه الاشكالية من مخططي الاستراتيجيات بحث فعالية التهديد.

والفعالية Efficiency بصفة عامة تشير إلى القدرة على تحقيق الهدف بأقل تكلفة وأقل خسارة في الوقت المناسب، وتتمثل فعالية أي تهديد في قدرته على تحقيق الهدف دون الاضطرار إلى تنفيذه، فالتهديد الناجح هو الذي لا يتم تنفيذه. لذا يجب أن يكون التهديد دقيقاً ومُحكماً بحيث تكون شروطه واضحة للطرف المستهدف أو أي طرف ثالث يهمه الأمر، كما يجب أن تكون العقوبة التهديدية ذات أثر يمكن تمييزه وإدراكه بشكل واضح (*).

وإذا كان التهديد يشمل الأفعال المنظورة وغير المنظورة، فقد يكون مناسباً إدخال بعض العناصر العشوائية، كذلك من الضروري أن يتضمن التهديد أفعال إضافية ليس لها قيمة بصفة منفردة، كفرض عقوبة على حمل السلاح ناهيك عن استخدامه، أو فرض عقوبة على الاقتراب من الجريمة ناهيك عن اقتراف الجريمة أو عقوبة على سلوك مريب بدلاً من الفعل العدواني (٣٤).

(*) أعلنت الولايات المتحدة عام ١٩٥٠ عزمها زيادة المساعدات في إطار خطة مارشال لبلدان أوروبا التي تنجح في مكافحة الشيوعية وتقليلها لمن لا يلتزم، إلا أنها لم تحدد حجم الزيادة أو الخفض أو مقياس تقييم المكافأة أو العقوبة، لذا لم تحظ تلك الخطة بالمصداقية.



وهناك تكتيكات قد تجعل التهديد أكثر فعالية و ردعاً، كأن يحتال القائم بالتهديد ليقنع الآخر كذباً أن الأضرار أو التكلفة التي سيتحملها ضعيفة مقارنة بما سيتحمله الاخر، والأكثر تأثيراً أن يدعي القائم بالتهديد بأنه هو نفسه يعتقد خاطئاً أن تكلفته قليلة – لذا يمضي خطئاً في تنفيذ تهديده أو أن يدعي وجود دافع قوي للانتقام يغطي على أي أضرار قد تلحق به.

أيضاً يمكن نقل تبعة التهديد على الطرف الآخر قياساً على المبدأ القانوني القاضي بأن أخر شخص كان يمكنه وقف وقوع الضرر هو الذي يتحمل المسئولية، بحيث يكون على الطرف الآخر العمل لصالح الأول. فمثلاً إذا أسرع سائق بحيث لا يستطيع التوقف والآخر يعلم ذلك فعليه أن يتوقف هو كي يمر الأول، وعندما يفقد فرد أو دولة القدرة على مساعدة نفسه أو منع أذى مشترك، فليس أمام الآخر خيار إلا تحمل التكلفة أو المسئولية. لذلك يمكن الإشارة لسياسة العجز القصري Delmiperetely Exhausting كتكتيك تلجأ إليه بعض الإدارات الأمريكية، حيث تعمد إلى إنفاق الجزء المخصص من الميزانية السنوية في وقت مبكر من العام حتى تصبح الحاجة لمزيد من الاعتمادات عاجلة بشكل يصعب على الكونجرس مقاومته (٣٥).

أحد التكتيكات ذات الصلة هو المناورة بالتلويح بعمل يُحدث ضرراً متبادلاً والوصول إلى وضع يكون فيه الطرف المناور في وضع من فقد فيه القدرة عن التراجع، من ثم يتطلب الزحزحة عن هذا الوضع تجاوباً صريحاً وعلنياً من الاخر، مثل حالة حمل شخص متفجرات أمام مرأى الجميع بطريقة تجعل التدمير محتماً له ولأي مهاجم، حيث تزداد قدرته على ردع أي هجوم كلما كانت طريقة حمله للمتفجرات توحي بضعف قدرته على التحكم فيها.

وهناك طرق لتفادي مخاطر تلك التهديدات، فقد يصبح المرأ أقل عرضة للتهديد أو قد يثني خصمه عن تنفيذ تهديده اذا تمكن من صياغة ترتيبات لمشاركة الخطر مع آخرين قبل وقوع التهديد كالمشاركة في حلف دفاعي في اطار ما يصفه البعض باستراتيجية توازن التهديد Balance of Threat (٣٦). أو أن يظهر للأخر أنه سيفوز (أو أنه يظن أنه سيفوز) حتى لو تم تنفيذ التهديد، ففي هذه الحالة قد يتخلى القائم بالتهديد عن تهديده أو تنفيذه لأنه قد يكون تهديداً مُكلفاً أو عقيماً، أو أن يدعي المرء أموراً غير صحيحة عن نفسه، كأن يدعي أنه عير قادر على فهم التهديد، أو أنه عنيد إلى الحد الذي يجعله لا يبالي بأي تهديد. فمثل هذه الأمور قد تحول دون تنفيذ التهديد. وقد يكون من الأفضل التجاهل الحقيقي أو العناد الحقيقي أو ببساطة (عدم التصديق) فهذا قد يكون أكثر إقناعاً للمهدد المحتمل.

بالطبع إذا فشل التهديد وتم تنفيذه فسيخسر الطرفان، لذا فمن المناسب تغيير مسار التهديد وتعديل شرط تنفيذه، فإذا كان المستهدف غير متواجد أو يصعب تبليغه رسائل تهديد أو إذا استطاع تعطيل قنوات الاتصال لأمكنه تجنب التهديد أو تفاديه، فلا يمكن لخاطف توقع الحصول على فدية إن لم يستطع الاتصال بأصدقاء وأقارب الرهينة (*) ويراعى في الوقت الذي تُظهر فيه عدم التصديق أو العناد- أن يكون قبل أن يوجه الآخر تهديده وليس فقط قبل التزامه بالتنفيذ، إذ لا يجدي أن تُظهر عدم التصديق أو تكون خارج المكان أو أن تُعطل قنوات الاتصال حين شروع الأخر في التنفيذ.

(*) هناك بعض الدول تسن قوانين بالحجز الفوري على حسابات جميع أقارب وأصدقاء أي شخص يتم اختطافه لتجعل توقعات الحصول على فدية ضعيفة وغير مربحة، يضاف إلى ذلك وضع تليفوناتهم تحت المراقبة لحمايتهم من التهديد والابتزاز.

مخاطر التهديد: هناك عدة مخاطر يجب التحسب لها بدقة قبل توجيه أي تهديد، هذه المخاطر قد لا تنجم أو تقتصر آثارها على طرف واحد، بل هي مخاطر تترتب على سلوك الطرفين (المهدد والمستهدف) وبالطبع قد تنعكس أثارها على الطرفين. وتتمثل هذه المخاطر إما في مخاطر فشل التهديد، أومخاطر التنفيذ غير المقصود للتهديد، وهو ما سنتناوله كالتالي:

أ مخاطر فشل التهديد: من الضروري قبل توجيه أي تهديد التحسب جيداً لمخاطر فشله، وهذا يتطلب دراسة وتقييم دقيق للموقف وإمكانيات واحتمالات رد فعل الآخر، ففي ضوء ذلك يمكن المضي في توجيه التهديد أو قد يدفع عنصر المخاطرة إلى اللجوء للتهديدات المعتدلة أو المخففة. بمعنى أن مخاطر فشل التهديد قد تدفع إلى اختيار تهديدات معتدلة بدلاً من التهديدات الكبيرة خاصةً إذا كانت مواقف أو سوابق الطرف الآخر تعكس نوعاً من التهور، أما إن لم يكن هناك بدأ من اللجوء للتهديدات الكبيرة، فقد يكون من المناسب تجزئة التهديد أو يتم ربطه ببعض الشروط أو الإجراءات التي توحي بالإصرار على تنفيذ التهديد ما لم تتم الاستجابة. مثال ذلك هو "تحدي قلب القارب" فلو أنك قلت لشخص جدف بسرعة تجاه الشاطيء وإلا سأقلب القارب وسنغرق سوياً فإنه قد لا يكون تهديداً مقنعاً ولن يصدقه في البداية، أما إذا جعلت القارب يهتز حتى يوشك على الانقلاب فقد يستجيب الآخر للتهديد، بمعنى أن عنصري المصداقية والفعالية يقتضيان أن يقترن التهديد بنوع ما من السلوك الخطر.

ب مخاطر التنفيذ غير المقصود: هناك بعض المخاوف أو الأفكار المربكة التي قد تواجه مخططي الاستراتيجيات - وهي كيفية التحسب للاحتمالات التي قد تتخلل بعض المواقف الصراعية في إطار ما يمكن وصفه بتهديد الحرب غير المقصودة Threat of Inadvertent War، وتعكس تلك المخاوف احتمال اندلاع حرب شاملة بشكل غير مقصود ودون وجود أي تهديد مسبق، بسبب حادث أو إنذار كاذب، أو أن شخصاً ما أو قائد قد أصيب بذعر أو جنون أو بسبب الفهم الخاطئ لنوايا العدو، أو بسبب الفهم الصحيح لفهم العدو الخاطئ لنوايا الطرف الآخر.

وكمبدأ عام فمن الأفضل عدم الانشغال كثيراً بهذا الاحتمال في المواقف الصراعية المعتادة، أما في الحالات الخاصة والأزمات التي يزداد فيها التوتر وتوضع القوات على أهبة الاستعداد - فمن الضروري أن يتم التحسب جيداً لأي قرارات متسرعة أو أخطاء أو أي سلوك غامض أو مشبوه من قبل الطرف الأخر وذلك لأن احتمالات اندلاع الحرب غير المقصودة قد تتعزز بشكل كبير تحت مظنة أن الطرف الآخر قد يبدأ الضرب أولاً (٣٧).

وبخلاف الحالات السابقة التي لا تقترن بوجود تهديد معلن، هناك حالات أخرى تقترن بوجود تهديد وفي نفس الوقت وجود مخاطر تنفيذ غير مقصود Inadvertent Fulfillment للتهديد، وتتمثل في تنفيذ المرء تهديده دون قصد حتى لو استجاب له الخصم، فالسلاح الذي يهدد لصاً أو يحتجز رهينة قد ينطلق دون قصد قبل أن يكون لدى اللص أو الرهينة فرصة للاستجابة.

في هذا الصدد قد تكون مخاطر التنفيذ غير المقصود للتهديد بمثابة تكتيك أو جزء من إستراتيجية التهديد التي يلجأ إليها البعض للضغط على الآخر.

وهذا التكتيك يمكن ملاحظته في بعض المواقف التي يتعرض خلالها سائقي السيارات لابتزاز اللصوص، فقد يقوم شخص بتهديد سائق للحصول على أمواله، في المقابل يلجأ السائق إلى تهديد اللص بقتل كليهما معاً عبر السير بسرعة جنونية تجاه نهر أو هاوية لم يرمي اللص سلاحه من النافذة، يبدأ السائق تنفيذ تهديده بالضغط على دواسة البنزين مخاطراً بحادث مميت بشكل لا يدع مجالاً للشك، وهكذا فهناك احتمال أن يقع الحادث قبل أن يكون لدى اللص فرصة ليدرك التهديد ويستجيب. في هذا الموقف يمكن أن تكون مخاطر التنفيذ غير المقصود جزءً أساسياً من إستراتيجية التهديد، ومن ثم يصبح البدء بتنفيذه هو الوسيلة الوحيدة لإرغام الخصم، فما لم يزد السائق من السرعة تجاه الهاوية فلن يكون لدى اللص ما يدعو إلى تصديق التهديد الشفوي، وما أن يزيد السائق سرعته تكون هناك مدة زمنية محدودة للغاية يمكن فيها أن يستجيب اللص وأن يخفف السائق سرعته أو يعدل اتجاهه، لذا يجب أن تكون الخطورة التي تحملها السرعة العالية محسوبة بدقة، وهو أمر يتطلب أن تكون السيارة آمنة تماماً بكل السرعات فبدون ذلك لن يكون لدى السائق ما يدفعه لتعريض نفسه لهذه المخاطرة.

ويصف البعض هذا النوع من التهديدات بـ "التهديد المجزأ" ، وهو تهديد يتضمن المخاطرة بالموت ولكن ليس موتاً مؤكداً، ولضمان تفعيله لابد أن يشعر من يلجأ إلى التهديد نفسه بشيء من المعاناة ولو لفترة محدودة (٣٨).

التهديد المجزأ

هناك ضرورة لوجود تتابع وتواصل بين موضوع التهديد في الحاضر وبين القضايا والنتائج المترتبة عنه في المستقبل، وذلك لجعل التهديد الأصلي أكثر فعالية، ولتحقيق ذلك يمكن اتباع منطق التهديد المجزأ Fractional Threat ويتم ذلك عبر تقسيم التهديد إلى سلسلة من التهديدات الصغيرة المتعاقبة، وبذلك يصبح هناك فرصة عند أول تجاوزات للتأكيد على أنه سيتم تنفيذ التهديد على البقية، بل أن أول تهديد سيصبح أكثر مصداقية لأنه سيكون هناك حافز أكثر وضوحاً لتنفيذها لتصبح رادعاً أو درساً للآخر، وفي نفس الوقت يقلل من كلفة الخسائر المحتملة على القائم بالتهديد إذا قام بتنفيذ تهديده كلياً. ففي برامج المساعدات الخارجية قد يكون قطع المساعدات كلياً عملاً يضر بالطرف المتلقي وفي نفس الوقت يلحق ضرراً بمصالح المانح بيد أن خفضاً محدوداً وتدريجياً للمساعدات لا يسبب ضرراً كبيراً للمتلقي ولا يؤدي إلى قطع العلاقات الدبلوماسية قد يكون أكثر فعالية، وعندها أيضاً يصبح التهديد بتنفيذ قطع المساعدات أكثر قابلية للتصديق، فإذا لم تنجح الخطوة الأولى فإن خطوات أخرى من هذا النوع يمكن أن تُحدث الأثر دون أن تُحدث ضرراً كبيراً (*). إذًا فالتهديد القابل للزيادة قد يصبح أكثر مصداقية من تهديد يجب تنفيذه كله أو لا ينفذ أبداً عند الوصول للنقطة الحرجة، خاصةً إذا كان يصعب تحديد تلك النقطة الحرجة بوضوح.

(*) يتشابه هذا مع حالة سداد القروض على فترات منتظمة بدلاً من سدادها على دفعة واحدة في نهاية المدة لتجنب مخاطر عدم السداد، وكذلك إجراء امتحانات متكررة بدلاً من امتحان واحد في نهاية الدراسة بهدف تجنب رسوب الطالب.

وهكذا، عندما يكون السلوك المراد ردعه مُكوناً من خطوات فإن الأثر التراكمي قد يحقق الفعالية، بيد أن هناك مواقف يصعب فيها تجزئة الفعل التهديدي أو تجزئة العقاب، لذا يمكن الاعتماد على الأفعال التي تلحق بالحدث والتي قد لا تكون ذات أهمية في حد ذاتها، حيث يمكن ربطها بتهديد ما بشكل فعال، فالأفعال التي تهيء للفعل الرئيسي والتي لا تسبب ضرراً بمفردها يمكن تقسيمها زمنياً لتصبح ذات فعالية في إطار التهديد، بمعنى جعل التهديد بعقوبة تزداد وطأته أو خطورته بمرور الوقت، فحينما يفتقر التهديد بالموت المصداقية فإن منع الطعام والماء قد يُحدث هذا الأثر ويترك فرصة لتغيير النتيجة، بل أن الخاضع للتهديد هو من قد يُلام على عناده إذا فشل التهديد وتعرض للموت، وهنا يصبح الخاضع للتهديد هو من يمتلك الفرصة لتغيير الأحداث كلما اقترب تحقق الكارثة أو الخطر، وفي نفس الوقت قد تساعد هذه الاستراتيجية الطرف القائم بالتهديد في تغيير أو إلغاء العقاب وهو مازال أولياً بدلاً من الصعوبة التي سيصادفها إذا كان العقاب كبيراً وشاملاً، يضاف لذلك أن القائم بالتهديد قد يشعر بالحرج أو الضغوط بسبب انهيار خصمه، وبهذ التكتيك يمكن أن يتم تحويل تهديد خطير على نحو نهائي وتام إلى تهديد متواصل وأقل كلفة.

وقد يُستخدم هذا الاسلوب التدريجي أيضاً من قبل المتعرض للتهديد، فإن لم يكن بإمكانه تجنب التهديد بتسريع الفعل كله مرة واحدة من جانبه، فبإمكانه تسريع الخطوات الأولى من فعله بشكل يوحي بأنه فقد القدرة على إيقاف خطواته، وقد يكتب لها النجاح إذا كان فعل الخاضع للتهديد

يمكن تقسيمه لخطوات بما لا يشكل حافزاً على رد الفعل وتنفيذ التهديد، في حين أن رد فعل القائم بالتهديد لا يمكن أن يأت إلا دفعة واحدة، وفي هذه الحالة فإن قيام الطرف المتعرض للتهديد بالفعل في صورة سلسلة من التجاوزات قد يحرم القائم بالتهديد من الفعل الدراماتيكي (٣٩).

وكما هو الحال بالنسبة للتهديدات يمكن اتباع نفس التكتيكات للوعود، فالمساومات التي تقترن بوعود هي أيضاً مسألة معقدة وغاية في الصعوبة، نظراً لغياب الثقة وصعوبة ضمان التزام الأطراف بتنفيذ ما تم الاتفاق عليه أو عدم ضمان الحصول على قيمة الوعد. لذا قد يكون مناسباً تقسيم المساومة أو الاتفاق موضوع الوعد إلى عدد من الصفقات الصغيرة، كما يمكن تقسيم قيمة الوعد والفعل المرتبط به لمراحل. فهذا الإجراء من شأنه تحفيز الطرفين على الالتزام وفي نفس الوقت يجعل المخاطرة محدودة، ويجعل كل طرف مُلماً بسلوك الأخر أولاً بأول. لذا عند التفاوض بشأن قضية كبيرة يصبح من المناسب التفاوض أولاً على المسائل الأصغر كنوع بناء الثقة واختبار حسن النوايا إلى أن تتولد قناعة لدى الطرفين بفائدة الالتزام على المدى البعيد. أي تقسيم المواقف موضوع التفاوض أو المساومة لأجزاء متتابعة. ففي تبادل الأسرى يمكن تقسيمهم إلى مجموعات صغيرة لاختبار مدى المصداقية، كذلك في حالات الشراء الاضطراري من طرف غير موثوق فيه أو البيع لطرف غير موثوق فيه - يمكن أيضاً تقسيم الصفقة وثمنها إلى صفقات صغيرة متتالية، فيمكن خلالها لكل طرف أن يجرب الآخر بثمن قليل دون مخاطرة كبيرة، أي المخاطرة باستثمار صغير لخلق الثقة (٤٠).

التهديد بالحرب المحدودة:

يمثل التهديد بالحرب المحدودة دون الحرب الشاملة إستراتيجية أو تكتيكاً متناسباً مع الحالة المتهورة أو اللا عقلانية للعدو، خاصةً إذا كان سلوكه العدواني قد اكتسب قوة دفع ذاتية ولا يمكن إيقافه، أو أن أعماله العدوانية يتم تنفيذها بواسطة قوة تابعة له ولكنها قد تكون خارج نطاق سيطرته، أو أن الوقت قد فات لإيقاف سلوكه العدواني. ولعل من مزايا التهديد بالحرب المحدودة بدلاً من الحرب الشاملة - أن التهديد بالحرب المحدودة يحمل تفسيراً على أنه عمل يقود إلى احتمال حرب أكبر، فخطر نشوب الحرب الشاملة يزداد بمجرد نشوب الحرب المحدودة، كما أنه يزداد حتماً مع توسع تلك الحرب. وهكذا فإن التهديد بحرب محدودة لردع الأخر يحمل في طياته تهديداً بخسائر بشرية ومادية وجغرافية والنيل من المكانة والاحترام، كما يحمل أيضاً تهديداً بتورط الطرفين في حرب شاملة لكن ليس بالضرورة حرباً شاملة أكيدة، ومن ثم فهو أقل حجماً وكلفة من التهديد الشامل، كما أنه أكثر ملائمة لأهداف محددة، فضلاً عن أن التهديد بحرب محدودة حتى إن تم تنفيذه فإنه يترك فرصة للآخر للتراجع والانسحاب أو التسوية تجنباً لمخاطر توسع الحرب إلى حرب شاملة (٤١).

بيد أنه من الضروري ألا يُعلن الطرف الذي يهدد أو يبادر بحرب محدودة بأن ما دفعه إلى الحرب المحدودة هو الخطر المحتمل للحرب الشاملة الذي يتضمنه هذا العمل، فهذه الأمور يجب أن تُفهم ضمنياً دون التصريح بها.

التهديد التدريجي بالحرب الشاملة

قد يحرص البعض على تجنب التورط في حرب شاملة فيلجأ للتهديد بحرب محدودة، إلا أن المشكلة تكمن في أن ذلك الحرص يعني في الوقت نفسه تقليلاً من تلك المخاطر على الخصم أيضاً، صحيح أن هناك ضرورة لوضع حداً للأمان في ظل مخاطر خطأ الحكم على التزام أو قدرة سيطرة العدو على حلفاؤه أو قادته (*). ففي هذه المواقف يمكن إتباع إستراتيجية تهديدية أكثر اعتدالاً هي التهديد التدريجي بالحرب الشاملة. ويتخذ هذا عدة صور منها التهديد باستخدام أسلحة غير تقليدية في حرب محدودة وما يمثله من احتمال توسيع نطاقها أو حدوث قفزة غير تسلسلية Discontinuous Jump من حرب محدودة لحرب شاملة، وهكذا يمكن الردع عبر فرض احتمال الحرب الشاملة.

إذاً فتكتيكات الحرب المحدودة كوسيلة ردع تقتضي القيام عمداً بخلق خطر نشوب حرب شاملة لجعل سعي العدو وراء أهدافه محفوفاً بالمخاطر، بل أن السلوك الاعتيادي في الحرب المحدودة يجب أن يرتبط بالهدف الأعلى لها، فالهدف الأساسي لا يجب أن يقتصر على مجرد ضمان بقاء الحرب محدودة بل إشعار الخصم بخطر وقوع حرب شاملة. فالزيادة المتعمدة لخطر نشوب الحرب الشاملة هو تكتيك مناسب في سياق الحرب المحدودة، لذا يجب القيام بأعمال تجعل الخصم غير متأكد تماماً ببقاء الحرب المحدودة تحت السيطرة، أو خلق ظروف تهيئ لخروج الحرب المحدودة تدريجياً عن نطاق السيطرة وتوحي بخطر مشترك عبر إجراءات لا رجعة فيها، بحيث يُصبح تراجع الخصم هو الحل الوحيد للخروج من المأزق. وهناك إجراءات يمكن إتباعها مثل: خروقات الحدود، امتلاك أسلحة جديدة، توسيع نطاق المعارك مظاهر عدم الاكتراث كالتحدي والمضايقة والتهكم والسخرية. الخ (٤٢).

(*) قد يكون مناسباً ومفيداً إيصال إشارات متعمدة إلى الطرف الآخر تعكس احتمال انفلات الموقف وعدم السيطرة الكاملة على مواقف الحلفاء أو بعض الوحدات القتالية.

هوامش الفصل الثالث

١- جاستون بوتول: الحرب والمجتمع (بيروت، دار النهضة العربية، ١٩٨٢) ص٤٦- ٤٧

٢- إيمانويل كانط: مشروع للسلام الدائم، ترجمة عثمان أمين (القاهرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ٢٠٠٦) ص ص٧٥

٣- د. محمد طه بدوي، د. ليلي مرسي: أصول علم العلاقات الدولية (الإسكندرية، المكتب العربي الحديث، ١٩٨٩) ص٢٦.

٤- م.س، ص٢٦.

٥- نفس المرجع ص٢٧ - ٢٨.

٦- أبادوراي: استخدام القوة في العلاقات الدولي، م.س.ذ، ص١٤، ١٥.

٧- محمد نصر مهنا: السياسات العالمية والإستراتيجية (الإسكندرية، دار المعارف، ١٩٨٣) ص ٢١٦.

٨- د. محمد طه بدوي، د. ليلي مرسي: م.س.ذ، ص ٢٨، ٢٩

٩- أبا إيبن: بلادي، ترجمة سمير نقاش (تل أبيب، دار النشر العربي، ١٩٧٧) ص ١٠٦

١٠- ناحوم جولد مان: التناقض اليهودي (القاهرة، الهيئة العامة للاستعلامات، ١٩٨٠) ص ١٠٢

١١- محاضر اجتماعات عبد الناصر ١٩٦٧ - ١٩٧٠، إعداد عبد المجيد فريد (بيروت، مؤسسة الأبحاث العربية، ١٩٨٥) ص ١٤٢، ١٤٣

١٢- د. السيد الحسيني: علم الاجتماع السياسي - المفاهيم والقضايا (القاهرة، دار المعارف، ١٩٨١) ص٣٢٢، ٣٢٦.

13- Paul Linebarger: Psychological Warfare (Pennsylvania ,Coachwhip Publications, 2010) pp.66-72.

14-Richard Alan Nelson: A Chronology and Glossary of Propaganda in the United States (london, Heinemann Educational Books,1996) pp.122-126

١٥ - جان ماري دوميناك: الدعاية السياسية (القاهرة، مكتبة الأنجلو، ١٩٦٠) ص٦،٧

16- Gordon W Allport, Leo Postman: Psychology of Rumor (New York, Henry Holt and Company. 1947) pp. 35 - 46

١٧- صلاح نصر: الحرب النفسية - معركة الكلمة والمعتقد، الجزء الأول (القاهرة، دار القاهرة للطباعة والنشر ، ١٩٦٧) ص٣٣٥، ٣٣٦.

١٨- م.س، ص٤٩٢.

١٩- ديفيد وايز، توماس روس: الحكومة الخفية، ترجمة جورج عزيز (القاهرة، دار المعارف، د.ت) ص ١٤٠ – ١٤٥.
20- CONGRESS OF THE UNITED STATES, General Explanation of the Tax Reform Act of 1976, 94th Congress, December 29, 1976, Part 01 of 11
http://www.section6694penalty.com/pdf/pl94_455.pdf
21- U.S. Economic Sanctions and Anti-Boycott Laws
http://www.inta.org/Advocacy/Documents/INTAUSEconomicSanctions2005.pdf
22- Robert O Keohane and Joseph S. Nye: Power and interdependence, 3rd Edition (New York, Longman, 2001) pp.141-172.
23- Antonio Gramsci: Intellectuals and Hegemony
http://www.colby.edu/~jpgordon/GramsciReadings.pdf
24- Robert W. Cox:Labor and Hegemony (International Organization, Volume 31, Issue 03, June 1977) 187-223.
- See also: Robert W. Cox, Hegemony and International Relations: An Essay in Method (Cambridge, Cambridge UP, 1993): 49-66.
25- George Bailey: The Concept of Strategy
http://www.bef-battles.org.uk/pdf/methodology_2.pdf
26- liddell hart :The Strategy of Indirect Approach (North Carolina, Nabu Press, 2011) p.24.
٢٧- آندريه بوفر: مدخل إلى الاستراتيجية العسكرية، ترجمة أكرم ديري والهيثم الأيوبي (بيروت، دار الطليعة، الطبعة الثانية، ١٩٧٠) ص ٢٧ – ٢٩.
28- Thomas C Schelling: The Strategy of Conflict (Massachusetts, Harvard University Press, 1981) pp. 68 – 81.
٢٩- روبرت ماكنمارا: جوهر الأمن، ترجمة يونس شاهين (القاهرة، الهيئة المصرية العامة للتأليف والنشر، ١٩٧٠) ص ٤٩، ٥٠.
٣٠- جون سبانير: لعبات الأمم (القاهرة، مركز البحوث والمعلومات، د.ت) ص١٨٦
٣١ – أ.ف.ك. اورجانسكي: السياسة العالمية، الجزء الثاني (القاهرة، مطابع شركة الإعلانات الشرقية، بدون سنة إصدار) ص٢٤٣.
٣٢- د. إسماعيل صبري مقلد: العلاقات السياسية الدولية – دراسة في الأصول والنظريات (الكويت، منشورات ذات السلاسل، الطبعة الرابعة، ١٩٨٥) ص ٢٤٦.
33-Thomas C Schelling: The Strategy of Conflict (london, Harvard University Press, 1981) P. 176.
34- Ibid, P. 41.
35- Ibid, P. 37.
36- Stephen M. Walt: Alliance Formation and the Balance of World Power, International Security, Vol. 9, No. 4 (spring, 1985), pp. 3-43.
37-Thomas C Schelling, op. cit. P. 188.
38- Ibid, P. 183.
39- Ibid, P. 42-43.
40- Ibid, P. 44-46.
41- Ibid, P. 190-192.
42- Ibid, P. 193-195.

الفصل الرابع

نظرية التفاوض

negotiation theory

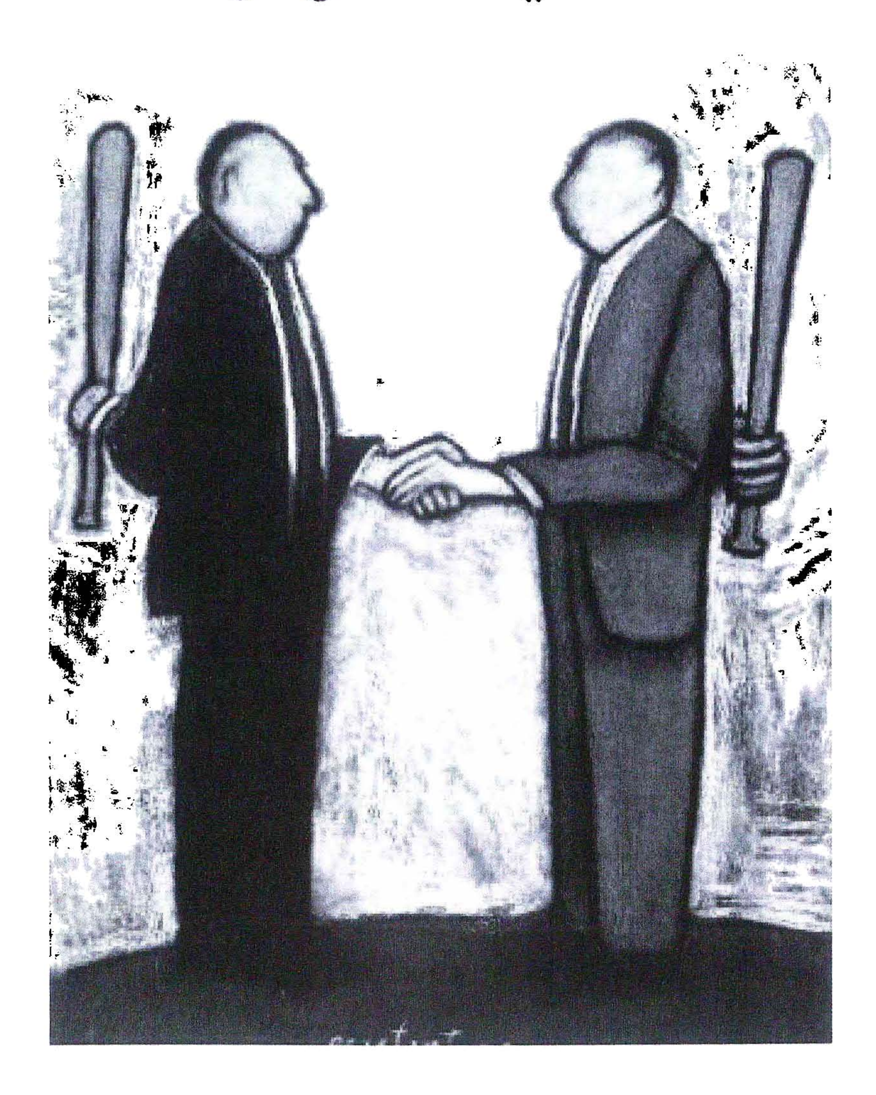
تمهيد

نظرية التفاوض هي إحدى النظريات المعنية بصناعة القرار في كثير من نواحي الأنشطة الإنسانية. أما نظرية التفاوض في مجال العلاقات الدولية فهي من النظريات التي تستهدف دراسة وتناول الأبعاد والمحددات التي من خلالها يمكن حسم المواقف الصراعية، ورسم السياسات وإدارة العلاقات الدولية في الظروف الطبيعية... ويلاحظ أن نظرية التفاوض في العلاقات الدولية هي مجرد نظرية من نظريات متعددة تعني بتفسير أو تحليل كيفية التوصل إلى قرارات توفيقية أو حلول وسط للمواقف الصراعية في صيغة تسويات سياسية. بمعنى أن نظرية التفاوض لا تصلح بشكل منفرد لتفسير عملية صناعة القرار الدولي والسياسة الدولية بمعزل عن نظريات أخرى كنظرية الصراع ونظرية الردع ونظرية المباريات ونظرية التحالفات ونظرية الواقعية وغيرها من نظريات سبق تناول بعضها وسنتناول الأخرى لاحقاً.

وفي واقع الأمر أن مصطلح "نظرية التفاوض" هو تعبير مجازي، فلا يعكس هذا المصطلح في الأصل وجود نظرية واحدة أو نظرية مُحكمة تسمى نظرية التفاوض بالمعنى الدقيق، بل هي في مجملها مجموعة اجتهادات فكرية وافتراضات سببية Causality Assumptions أو قراءات تفسيرية لربط السبب بالمسبب Attributing. فضلاً عن أن نظرية التفاوض شأنها شأن غيرها من النظريات السلوكية لا يمكن أن نُعزيها أو ننسبها لشخص واحد، بل هي نتاج اجتهادات كتاب ومفكرين كُثر في مجالات إنسانية واجتماعية متعددة كعلم الاجتماع والنفس والسياسة والإدارة وغيرها من علوم سلوكية.

المبحث الأول

عملية التفاوض



أولاً: مفهوم التفاوض

التفاوض Negotiation بصفة عامة هو عملية تستهدف الوصول إلى حلول مقبولة أو اتفاق يسهم في تحقيق مصلحة طرفين أو أكثر يربطهم موقف مشترك. والتفاوض أو المفاوضات في العلاقات الدولية هي عملية غايتها الوصول لتسوية سياسية، وهي عملية ترتبط بحل مسالة أو مشكلة أو نزاع أو خلاف بين دولتين أو أكثر، ومن خلاله تقوم الأطراف بالحوار والنقاش وتبادل وجهات النظر وتعديل طلباتها بغرض التوصل إلى حلول مقبولة في شكل تسويات Settlements تحقق مصلحة الأطراف بشكل أفضل مما قد يتحقق من خلال اللجوء للوسائل الأخرى. والتفاوض هو من الوسائل التي تلجأ إليها الدول للتوصل إلى تسوية أو حل نزاعاتها خاصة في مراحلها الأولى وإزالة الخلاف قبل أن يتصاعد إلى مراحل أخرى. وغالباً ما يتجاوز أثار التفاوض إطار التسويات أو الاتفاقات الموقعة، فقد يمتد سلباً أو إيجاباً إلى العلاقات المستقبلية بين الأطراف أو العلاقة الداخلية لكل طرف بما يتضمنه من تأييد أو معارضة لنتائج المفاوضات.

والتفاوض هو عملية تعمد إلى تحويل القيم والمبادئ المرتبطة بالموقف التفاوضي إلى مصالح نفعية، بمعنى آخر فإن التفاوض ليس عملية يتم فيها تحقيق قيم ومبادئ لطرف ما أو أخر، وإنما هي عملية تتضمن قدراً من المساومة تستهدف تحقيق نوعاً من المقاربة في مواقف الأطراف المتقابلة، فالقبول بمبدأ التفاوض والاستعداد للجلوس على مائدة المفاوضات يعني ضمنياً القبول بتقديم تنازلات متبادلة بهدف تحقيق مكاسب متبادلة (١).

ويتم التفاوض بواسطة ممثلي الحكومات بهدف التوصل لحلول مُرضية سواء بشكل مباشر أو غير مباشر عبر وسطاء لتقريب وجهات النظر وطرح مقترحات. ولا يوجد نمط معين يقتضي إتباعه، فقد يكون التفاوض شفهياً عبر لقاءات ثنائية أو مؤتمرات متعددة الأطراف أو عبر تبادل مذكرات ورسائل Exchange of Letters، أو على مستوى رؤساء الدول أو وزراء الخارجية أو ممثلين دبلوماسيين أو أفراد معينين لهذا الغرض (٢).

ويلاحظ أن البعض كثيراً ما يخلط بين مصطلحي التفاوض Negotiation والمساومة Bargaining برغم الفرق بين المصطلحين، صحيح أن هناك عدة قواسم مشتركة بين هذين المفهومين، حيث يستهدف كل منهما الوصول إلى تسوية سياسية تحقق مصلحة لكل طرف، إلا أن كل منهما يتضمن مدلولات خاصة. فالتفاوض هو آلية تعتمد أساساً على الحوار والنقاش وتبادل وجهات النظر، بينما تعكس المساومة أجواء من الضغوط والإغراء والتهديدات الضمنية، والتفاوض هو عملية تعاونية، بينما تعتبر المساومة عملية تنافسية، ويعكس التفاوض في جوهره نوعاً من التعادلية أو الكفاءة بينما تعكس المساومة تفوق طرف على الآخر. يضاف لذلك عنصر مهم وهو العنصر الزمني، فالتفاوض هو عملية طويلة المدى تتعامل مع الموقف الصراعي بكل أبعاده التاريخية والحالية والمستقبلية، بينما نجد أن المساومة تكتيك قصير المدى يتعلق بفرصة أو عرض ما (أسلوب خذها أو أتركها) دون النظر لاعتبارات أخرى. فبينما نجد أن التفاوض هو آلية طويلة الأمد

قد تستغرق شهور أو سنوات - إلا أن المساومة هي عملية ترتبط بفترة زمنية قصيرة (ساعات أو أيام) فهي تعتمد على فكرة تقديم عرض أو التلويح ضمنياً بتهديد ما، وعلى الآخر التجاوب قبل أن تضيع الفرصة أو حتى لا تتحول الفرصة السانحة Window of Opportunity إلى فرصة ضائعة Missed Opportunity، ولعل هذا الأسلوب هو ما يفسره علماء النفس في إطار ما وصفوه بالمصيدة النفسية Psychological Trap وهو ما سنتناوله في المبحث الثالث من هذا الفصل عند الحديث عن مفهوم "لحظة النضج"، أيضاً قد نجد تطبيقات عملية لفكرة المساومة في إطار نظرية المباريات التي سنتناولها بالفصل السابع خاصةً النماذج التي تتضمن تهديدات متبادلة Mutual Threats Games أو تهديدات ووعود Threats & Promises Games

ويبدو أن هذا الخلط بين المفهومين هو أمر مرده إلى التداخل بين الآليات أو التكتيكات التي قد تتضمنها المساومة والتفاوض، والذي يحدث دائماً عند المضي في طريق التسوية، فبرغم أن نجاح أي مفاوضات يرتبط بتعادل المواقف التفاوضية للأطراف، إلا أن هذا أيضاً يرتبط بطبيعة المكاسب التي سيحصل عليها كل طرف من وراء تلك التسوية والأخطار التي سيتجنبها حال نجاح التسوية أو التي قد تحيق به حال فشل التسوية، وهذا بطبيعة الحال يعيدنا مرة أخرى لمنطق المساومة وقدرة كل طرف على ممارسة أكبر قدر من الضغوط أو تقديم العروض والإغراءات (العصا والجزرة)، حيث ترتبط المساومة بما يتحكم فيه المساوم من قيمة أو ما يمارسه من ضغوط.

يضاف إلى ذلك أن المساومة تتخذ من التفاوض منطلقاً وآلية للوصول لحلول مقبولة، وفي نفس الوقت نجد أن عملية التفاوض تعكس أو تحمل في مضمونها منطق المساومة، فالقبول بمبدأ التفاوض هو خطوة تعكس استعداداً للتنازل عن مواقف مبدئية مقابل تنازل الخصم عن بعض مطالبه.

إذاً فكل من المنافسة والتفاوض هي عمليات توفيقية تستهدف التوصل إلى حلول وسط، وفي كلا الحالتين يبدأ المفاوض بموقف متشدد، ثم يتنازل تدريجياً إلى أن يصل إلى الحد الأدنى الذي لا يمكنه التنازل بعده. ومن ثم فإذا كان بالإمكان أن نظر إلى التفاوض على أنه نوع من الإستراتيجية فلا يجب النظر إلى المساومة أكثر من كونها مجرد تكتيك قصير المدى.

والمساومة هي عملية تنافسية قائمة على تعظيم المنافع وتقليل الخسائر، حيث تفترض المساومة وجود طرفين أو أكثر بينهم مصالح متعارضة، ويسعى كل طرف للوصول إلى تسوية تحقق أكبر قدر من المكاسب وأقل قدر من التنازلات. والمساومة هي تكتيك يتطلب توظيف عدة مهارات عند ممارسة الضغوط والإغراءات بشكل يبعدها عن أدوات أخرى تعكس الإرغام القهري، فبرغم أن المساومة غالباً ما تتضمن نوعاً من التهديدات للتأثير على الطرف الآخر بهدف حمله على قبول تنازلات ما كان ليقبل بها ابتداءً، لكن مع ذلك فإن عملية المساومة لا تعكس نوعاً من الإجبار (أو بمعنى أدق إجبار تام) وإلا أصبحت أقرب للحرب أو نمط المباريات الصفرية التي تتمخض عن فائز أو منتصر تام و خاسر أو منهزم تام (٣).

وتتخذ المساومة عدة صور تنعكس بطبيعة الحال على الموقف التفاوضي للأطراف، فمن حيث موازين القوى هناك نوع من المساومات المتكافئة وفيها يكون جميع أطراف التفاوض في وضع متعادل أو متكافئ من حيث القدرات عند بداية التفاوض، وهو نمط يحقق نوعاً من التوازن من حيث المكاسب والتنازلات بين أطراف التفاوض. وعكس ذلك هي المساومات غير المتكافئة التي تعكس الخلل في موازين القوى بين طرفين المساومة، لذا تنعكس نتائجها على ما يتحصل عليه كل طرف وما يقدمه من تنازلات. أما من حيث درجة المرونة فنجد المساومة المتشددة وتعكس سلوكاً ينحاز دائماً لكل ما هو سائد ومتوقع في بيئة الطرف المفاوض وتجعله يسلك سلوكاً تفاوضياً لا يستهدف غير تعظيم المكاسب الذاتية بغض النظر عن أي اعتبارات تتعلق بالحسابات المعقدة للبيئة الإقليمية والدولية أو مصالح الطرف الآخر. وهناك مساومة عقلانية تعكس سلوكاً يمزج بين ضرورات المصلحة الذاتية والاعتبارات الأخلاقية والمستقبلية، وفيها لا يعمد أحد الأطراف إلى الانتقاص من مصالح الآخر حتى وإن كان بمقدوره ذلك.

ثانياً: الركائز الأساسية لعملية التفاوض

هناك عدة عناصر تعد بمثابة أركان أو ركائز أساسية تبنى عليها عملية التفاوض ويتوقف عليها جدوى تلك العملية، ولا يتصور أن تكون هناك عملية تفاوض دون وجود لهذه العناصر، لذا فغياب أحد هذه العناصر يعد بمثابة هدم لركن هام ويؤدي إلى تقويض هذه العملية قبل أن تبدأ، وفي هذه الجزئية سوف نتناول هذه الأركان أو الركائز على النحو التالي:

١ **القدرات المادية:** تتوقف عملية التفاوض ونتائجها على القدرات المتاحة لكل طرف بما تتضمنه من أبعاد مادية ومعنوية تحيط بالموقف التفاوضي وبما تتضمنه من عناصر استقواء لدى الطرفين التي قد تشمل القدرات العسكرية (أسلحة، تخابر، تحالفات) كذلك القدرات الاقتصادية والجغرافية والديموغرافية فضلاً عما يتمتع به الأطراف من شرعية وتأييد دولي. ومن ثم فإن الأمر يرتبط بعامل التوازن في القوة بين الأطراف المتفاوضة، فكلما كان هذا التوازن متحققاً، كلما حققت المفاوضات نتائج أفضل للطرفين، إذ لا يستطيع طرف في هذه الحالة أن يُجبر الآخر على القبول بمواقفه، بل يتوقف الأمر على القدرة على الإقناع والقبول بتبادل تنازلات للتوصل إلى اتفاق يرضى به الجميع لا يوجد فيه منتصر تام أو خاسر تام، فالجميع لم يحقق مطالب كلية ولم يقدم تنازلات كلية، لذا فإن التسوية الناجمة عن مثل هذه المفاوضات المتكافئة تتسم بالاستقرار لفترة طويلة، أو لحين اختلال موازين القوى بين الأطراف المتقابلة. صحيح أن العملية

التفاوضية ربما تكون صعبة وطويلة في حالة تكافؤ القوى أو النّدية بين الأطراف المتفاوضة، إلا أن نتائجها غالباً ما تُحقق استقراراً وتؤدي إلى تحسن العلاقات بين الأطراف. وعلى العكس فإن اختلال موازين القوى لصالح طرف ما قد يؤدي بعملية التفاوض إلى الميل اتجاه الطرف الأقوى الذي يتمتع بقدرة أكبر على فرض مطالبه، وقد تكون المفاوضات في هذه الحالة أكثر يسراً وتستغرق وقتاً أقصر، إلا أن من المؤكد أن نتائجها لا يمكن أن تُحدث استقراراً، فالطرف الأضعف سيعتبره اتفاقاً مجحفاً، وسيظل دوماً يتحين فرصة حدوث تغير موازين القوى ليعمل على تغيير هذا الاتفاق.

٢ **توافر الخيارات الأُخرى:** هناك عنصراً أساسياً يرتبط بشكل مباشر بالركن السابق ويمثل في مجموعة الخيارات والأدوات المتاحة لكل طرف والتي يمكن استخدامها أو توظيفها لحسم الموقف الصراعي سواء عبر المفاوضات أو عبر البدائل الأخرى التي تمثل ظهيراً له، وفي نفس الوقت أن يستشعر الطرف المقابل هذا الظهير من الخيارات التي قد يبديها أو يخفيها الطرف الآخر. ومن ثم فمن الأهمية التأكيد على أن عناصر القوة التفاوضية لأي طرف ترتبط بشكل مباشر بمدى ما يتوافر من خيارات أُخرى غير التفاوض. فقوة الطرف المفاوض تزداد بمقدار ما يتوفر له من خيارات أُخرى يمكن استخدامها غير التفاوض. أمّا إذا انحصرت الخيارات في مسار التفاوض فقط وأصبح هو المسار الوحيد المتاح، فإن الطرف المفاوض يخسر جلّ وضعيته التفاوضية أمام الطرف المقابل الذي سيوظف

انعدام الخيارات كأداة ضغط للحصول على تنازلات جديدة.... لذا فمن الأجدى للطرف الذي لا يملك خيارات أُخرى غير التفاوض - ألاّ يفاوض. أمّا إذا اضطر الطرف المحدود الخيارات أو فاقدها إلى الدخول في عملية تفاوض، فعليه ألاّ يُشعر الطرف المقابل بمحدودية خياراته، بل عليه أن يعطي انطباعاً بتعددها وبقدرته على استخدامها كي لا يصبح أسيراً لعملية لا يمتلك خلالها أدنى فرصة للنجاح (*). وهنا يجب التأكيد على أنه برغم أن تلك الخيارات ترتبط كما أشرنا بالقدرات المادية، إلا أن توافر تلك القدرات المادية ليس هو المعيار الأوحد، بل هو القدرة على توظيف تلك القدرات واستخدامها كخيارات بديلة، وأن يعي الطرف المقابل ذلك.

٣ **القدرة التفاوضية**: التفاوض هو عملية اجتماعية معقدة لكونها ترتبط وتتأثر بالنسق الاجتماعي، فبجانب الأبعاد المادية والمعنوية التي تحيط بالموقف التفاوضي فإنها تتأثر باتجاهات المفاوضين وسماتهم الشخصية وخبراتهم العلمية وممارساتهم العملية ومهاراتهم التفاوضية. ومن ثم تتوقف أي عملية تفاوضية على عنصري المعرفة والمهارات، ويقصد بالمعرفة الإلمام بأبعاد الموقف التفاوضي في الماضي والحاضر، أما المهارات فهي مسألة ترتبط بالسمات الشخصية والخبرات العلمية والعملية للمتفاوضين، وكلها من الأمور الهامة التي تكسب المفاوضين درجة ما من الجاهزية الكفيلة بمواجهة المواقف والحجج والمناورات المتوقعة من قبل الطرف الآخر.

(*) يجدر الإشارة للمقولة المائعة "السلام هو خيارنا استراتيجي" التي درجت الدبلوماسية المصرية على ترديدها في العقدين الأخيرين بمواجهة الصلف والسلوك العدواني الصهيوني.

ويتطلب هذا الأمر وجود فريقين لدى كل طرف، الأول فريقاً تفاوضياً والأخر فريقاً بحثياً، وتتمثل مهمة الفريق التفاوضي في الاتصال المباشر أو المواجهي مع الطرف الأخر، ويجب أن يكون الفريق التفاوضي فريقاً عالياً الكفاءة وذو خبرة وإدراك بالمواقف والحدود التفاوضية المتاحة، أما الفريق البحثي فيتمثل دوره في دعم مهمة الفريق التفاوضي، وأن يكون الفريق البحثي من تخصصات متعددة في مجال السياسة والدبلوماسية والنفس والاجتماع والقانون وغيرها من تخصصات، وتتضمن مهمة الفريق البحثي تزويد الفريق التفاوضي بملفات تتضمن كل معلومات عن أبعاد الموقف التفاوضي ومعلومات عن الخصم وعن فريقه التفاوضي، فضلاً عن الوثائق والخرائط والأفلام الوثائقية وغيرها، حتى يتمكن من تقدير مساحة المناورة لفريقه التفاوضي وتحديد إستراتيجيته التفاوضية والتحسب لكل احتمال يطرأ أثناء التفاوض وتحضير البدائل في شكل معلومات وحجج وردود.

٤ **التوقيت**: يعد العامل الزمني من العوامل الهامة لعملية التفاوض، فقد لا تتوقف نتيجة المفاوضات على العوامل المادية والخبرات أو الخيارات المتاحة فقط، بل ترتبط أيضاً بالضغوط التي يعكسها عامل الوقت على كل طرف. وهنا يجب الإشارة لجزئية هامة تتعلق بمسألة التوقيت، فهناك نقطة زمنية يكون فيها أحد الأطراف أو كليهما أكثر استعداداً للتفاوض والقبول بالحلول الوسط بسبب ضغوط داخلية أو خارجية، وهو ما أطلق عليه البعض بـ"لحظة النضج Ripe Moment" التي سنفرد لها مبحثاً مستقلاً نظراً لما تمثله من أهمية، وهو ما سنتناوله تفصيلياً في المبحث الثالث.

ثالثاً: المنهجية التفاوضية

هناك منهجية معينة يجب الشروع في إعدادها قبل البدء في عملية التفاوض حيث تتضمن تلك المنهجية عدة عوامل يجب أن تؤخذ في الاعتبار مثل تحديد الأهداف والإلمام بطبيعة الخصم وفريقه التفاوضي وتحديد قنوات الاتصال و مدى الحاجة إلى وجود وسيط فضلا عن مكان وموعد الانعقاد وغيرها من اعتبارات يمكن تناولها تفصيلياً على النحو التالي:

١ **تحديد الهدف**: ترتبط أي عملية تفاوضية بالسعي إلى تحقيق هدف أو عدة أهداف، ومن أجله توضع الخطط وتوظف الأدوات والإمكانيات ولعل تحديد الهدف من أهم الخطوات التي يجب أن يشرع فيها أي طرف طالما توافرت النية والقدرات التفاوضية، فبناء على تحديد الهدف يمكن تحديد حجم الجهود التفاوضية والإمكانيات التي يجب توظيفها والخطط التي يمكن استخدامها، ويقتضي تحديد الهدف الإجابة عن عدة تساؤلات أهمها: لماذا تتفاوض؟ ما مدى حاجتك للتفاوض ومدى حاجة الطرف الأخر للتفاوض؟ ما هي القيمة التي تتحكم فيها (إغراء/تهديد) وأهميتها بالنسبة للطرف الأخر؟ والقيمة التي يتحكم فيها الطرف الأخر؟ (٤).

٢ **مرحلية الأهداف**: رغم التسليم بوجود أهداف ومصالح جوهرية يصعب على أي طرف تجاهلها حتى لو تطلب حمايتها الدخول في حروب، إلا أن هناك ضرورة أن يدرك كل طرف أنه لا يمكنه أن يحقق كلَّ أهدافه دفعة واحدة، ففي ظل هذا الإدراك سيحرص كلٌّ منهما على التصرف بعقلانية

بعيداً عن التشدد والمغالاة، وبالعكس فإن محاولة كل طرف تحقيق أهدافه جملة ومرة واحدة هي من العوامل التي تؤدي إلى انهيار المفاوضات. وهذا يقتضي أن يحدد كل طرف أهدافاً يسعى لتحقيقها في المدى القصير وأخرى على المدى الطويل أو تقسيم الأهداف إلى أهداف جزئية وأهداف كلية، في هذا الصدد يلاحظ أن جدوى التفاوض ترتبط بما يتحقق في الأجل القصير مقارنة بما يمكن تحقيقه في الأجل الطويل، وذلك لأن الأهداف قصيرة الأجل تكون أكثر وضوحاً وتحديداً عن الأهداف طويلة المدى.

٣ **الاستعداد لتقديم تنازلات متبادلة:** إن القبول بمبدأ أو فكرة التفاوض والاستعداد للجلوس على مائدة المفاوضات يعني ضمنياً القبول بتقديم تنازلات متبادلة لتحقيق مكاسب متبادلة. فمعظم التسويات لا يمكن أن تُحقق لأي من الطرفين كامل موقفه المبدئي عند دخوله العملية التفاوضية، لأن ذلك يلغي تماماً مطالب الطرف الآخر وتتحول إلى العملية التفاوضية إلى نوع أو حالة من فرض منطق القبول بالأمر الواقع على الطرف الآخر، وهي حالة تتحقق عبر القوة والأدوات القهرية لا بالمفاوضات.

٤ **وضع حد أمان:** ويعني تحديد الحد الأدنى الذي يمكن القبول به، ووفقاً لهذا المنطق وقبل أن تبدأ المفاوضات يقوم كل طرف بوضع حد الأمان أو الحد الأدنى من المكاسب والحد الأقصى من التنازلات أو الشروط التي يمكن قبولها، لذا يصبح هذا الحد بمثابة حافة الخطر التي لا يجب تجاوزها أو النزول عنها تحت أي ظرف من الظروف أو أي حال من الأحوال (٥).

٥ معرفة الخصم: تتأثر عملية التفاوض بعدة اعتبارات أخرى كتوقعات الخصم وأهدافه المعلنة وغير المعلنة، لذا يصبح من الضروري بناء تقديرات بشأن السلوك المتوقع للخصم عبر معرفة ميوله وأسلوبه التفاوضي، ومقدار ثقة الخصم في نفسه، وهي أمور يمكن الإلمام به عبر الخبرات التراكمية عن السلوك السابق للخصم والعادات والتقاليد السائدة في محيطه البيئي، وكل هذا يستلزم جمعاً وتحليلاً للمعلومات عن الخصم وفريقه التفاوضي وهي من المهام التي تقع على عاتق الفريق البحثي. ويقتضي ذلك أيضاً ضرورة الإلمام بأهداف وإستراتيجية الخصم بمعنى ما الذي يريد أن يحصل عليه جراء هذه المفاوضات، وما هي إستراتيجيته وطبيعة سلوكه التفاوضي، وهي مسائل يمكن الوقوف عليها خلال عدة وسائل أهمها أن يتصور أحد الأطرف نفسه في موضع الطرف الأخر من حيث دوافعه وبيئته وأدواته وأهدافه، ومن ثم يمكن توقع ملامح سلوكه أو إستراتيجيته التفاوضية. وبهذا المنطق أيضاً يمكن توقع الموضوعات التي ستطرح للتفاوض والمسائل التي يرغب الطرف الآخر في تسويتها قبل الوصول إلى اتفاق نهائي.

٦ تحديد قنوات الاتصال: تقتضي معظم المواقف الصراعية الإبقاء على بعض قنوات الاتصال بين الأطراف سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، لذا فمن باب أولى أن يكون هناك نوعاً من الاتصال بين الأطراف قبل أن يبدأ التفاوض، وقد يكون هناك اتصالاً رسمياً مباشراً ويعكس هذا النوع درجة عالية من الوضوح مع تجنب الخطأ أو التضليل، وقد يكون اتصالاً غير رسمياً وهو اتصال ضمني واضح في معناه لكنه قد يكون غامضاً في عباراته، أو قد يكون اتصالاً غير مباشر عبر طرف ثالث أو وسيط.

٧ **تحديد الوسيط**: برغم أن التفاوض المباشر هو أسهل وسيلة للتفاوض إلا أن وجود وسيط (شخص، حكومة،هيئة دولية) يمثل عاملاً مهماً في المواقف الصراعية غير المتكافئة التي يصعب في ظلها التوصل لحل أو تسوية دون وجود وسيط أو راعي، فوجود مثل هذا الوسيط يؤدي لتوسيع قاعدة الدعم اللازم للمفاوضات، فإذا كانت المواقف الصراعية تستمد فاعليتها مما تتمتع به من تأييد من حلفاء، فإن المواقف التفاوضية أيضاً قد تستمد فاعليتها من غطاء الشرعية الدولية. وقد يقتصر دور الوسيط على نقل وجهات النظر، أو يمتد إلى تقديم مقترحات، وهنا قد ينظر لهذا الطرف على أنه شريك في عملية التسوية. ويفترض في الوسيط أن يكون مرتبطاً بعلاقة مباشرة ويمكنه التأثير سلباً أو إيجاباً على مصالح الطرفين، بمعنى أن يكون متمتعاً بنفوذ وتأثير بشكل يمكنه من التأثير على مواقف الطرفين.

٨ **تحديد مكان وموعد المفاوضات**: يجب أن يتم الأخذ بعين الاعتبار ما قد يعكسه مكان الانعقاد وموعد بدأ المفاوضات من معنى وظلال، وهذا الأمر يتطلب تحليلاً أو إجابة على بعض التساؤلات مثل: هل هناك مكان معين يمنح ميزة تفاوضية بشرط أن يقبل به الأخر أيضاً ؟ هل ستكسب أي ميزة تفاوضية لو تم تأجيل المفاوضات إلى موعد أخر؟

٩ **الخطة التفاوضية**: قبل أن يدخل المفاوضات يجب على فريقي البحث والتفاوض إعداد وإقرار الخطة التفاوضية بما تتضمنه من إستراتيجيات وتكتيكات تتسم بالمرونة لمواجهة المتغيرات أثناء التفاوض، وتحديد الصلاحيات وتوزيع الأدوار لكل من الفريق التفاوضي والفريق البحثي.

رابعاً: تحسين الموقف التفاوضي للطرف الأضعف

هناك كثير من المفاوضات التي تعكس خللاً في توازن القوى أو القدرات المادية بين الأطراف، ويعكس هذا النوع من المفاوضات غير المتكافئة وجود طرف أقوى يملك أدوات تمكنه من فرض وجهة نظره وتحقيق أهدافه في مقابل طرف أضعف يفتقر إلى امتلاك تلك الأدوات، ومن ثم قد يصبح التفاوض بالنسبة للطرف الأضعف بمثابة عملية قسرية تعكس استعداداً ضمنياً للاستسلام للطرف الأقوى الذي يستطيع التحكم في مسار ونتائج التفاوض وفقاً لرؤيته ومصلحته. لذلك يتوجب على الطرف الأضعف ألا ينجر إلى المفاوضات إلا إذا كان جاهزاً للتفاوض، أو إذا كان يتمتع بقدرات تفاوضية أخرى تعوض النقص في القدرات المادية.

في هذا الصدد قد يُشكل الإحجام عن التفاوض أو قطع المفاوضات في بعض الأحيان تكتيكاً تفاوضياً يمكن بل يجب اللجوء له. لكن إذا اضطر طرف أضعف إلى الخوض في مفاوضات مع طرف أقوى - فقد يصبح من الضروري لهذا الطرف الأضعف اللجوء لبعض التكتيكات التي يمكن خلالها تحسين وضعيته التفاوضية، والتي يمكن تناولها على النحو التالي:

١: على الطرف الأضعف التمسك بتحسين شروط دخوله التفاوض، فتحسين الوضعية التفاوضية بعد قبول دخول عملية التفاوض هو أمر أكثر صعوبة من القيام بذلك قبل دخولها، وقد يتمكن الطرف الأضعف من ذلك إذا استشعر حاجة الطرف الأقوى إلى دخول هذه العملية أيضاً.

٢: على الطرف الأضعف أن يحاول جاهداً التغلب على ضعف موقفه التفاوضي عبر دعم أطراف إقليمية ودولية أُخرى ليصبح أكثر قدرة على مواجهة الطرف الأقوى، لذا يتحتم عليه أن يُبقي قنوات التشاور والتنسيق مفتوحة وفاعلة مع هذه الأطراف، فليسِ من المتصور الحصول على التأييد من تلك الأطراف دون اهتمام بالتواصل والتشاور معها.

٣: على الطرف الأضعف أن يكون واضحاً مع نفسه وخلال تعامله مع الآخر فيما يتعلق بالحد الأدنى أو ما يسمى بالخطوط الحمراء التي لا يجوز تجاوزها خلال عملية التفاوض، فهذا الأمر من الأهمية لكونه يصنع حاجزاً أمام ضغوط الطرف الأقوى ويحدّ من قدرته على اختراق مواقف الطرف الأضعف، وبدون ذلك يقع الطرف الأضعف أسيراً لموقف لا يسمح له بالتدقيق فيما هو مطروح أمامه، سواء كان ذلك بسبب الضغوط النفسية التي يفرضها الخلل في موازين القوى أو لحرج الموقف المتفاوض بشأنه.

٤: تجنب المفاوضات السرية في حالة تفوق الطرف الآخر، غالباً ما تكون المفاوضات السرية على حساب الطرف الأضعف، فهذه المفاوضات التي تجرى في ظل التفاوت في موازين القوى يؤدي إلى شيء من الغبن يلحق بالطرف الأضعف، فضلاً عن أن سرية المفاوضات قد لا تمكن الطرف الأضعف من حشد الدعم الخارجي لمواقفه ومطالبه. ومن ثم على الطرف الأضعف تجنب الانزلاق إلى مسار التفاوض السري وأن يُصر على علنية المفاوضات ورسميّتها، لأن علنية المفاوضات توفر نوعا من الدعم والحماية

في مواجهة مطالب الطرف الأقوى وشروطه. كما تفوت تلك العلنية الفرصة على الطرف الأقوى الذي قد يستغل سرية المفاوضات كنوع من الابتزاز لتمرير شروطه على الطرف الأضعف الذي قد يظل رهيناً لهاجس الخوف من أن يُكشف عن أمر تلك المفاوضات أمام المعارضين، لذا فقد يقتضي الأمر أيضاً اطلاع الرأي العام متى كان ذلك ممكناً وضرورياً على الإطار العام لمسار المفاوضات درءً لحدوث معارضة أو تمرد.

٦: ضرورة تجميد الوضع المتفاوض بشأنه أثناء عملية التفاوض، فلا يجب أن يتم تغيير وقائع أو معالم أو حيثيات الوضع لمصلحة أحد الأطراف أثناء عملية التفاوض، لأن ذلك يُجحف مسبقاً بنتائجها، بيد أن ذلك هو أمر مرهون بتحقق عنصر القوة المتكافئة والندية بين الأطراف المتقابلة، ودون ذلك قد يستغل الطرف الأقوى ضعف الطرف المقابل ويقوم بتغيير الوضع المتفاوض بشأنه لإحداث مزيد من الضغوط أثناء التفاوض ودفعه لقبول الأمر الواقع، وفي مثل هذه الحالات قد يكون من الأجدى للطرف الأضعف الانسحاب من العملية التفاوضية، إذ إن استمرار التفاوض في ظل تلك الحالة هو أمر يضر بمصالحه ويُعرّض مواقفه ومطالبه للتقزم.

٥: ضرورة تحديد جدول زمني لعملية التفاوض: هناك أهمية لتحديد إطاراً زمنياً يضمن نوعاً من الإدارة الدقيقة لعملية، ويجنب الطرف الأضعف الانزلاق لمسار تفاوضي مفتوح وغير محدد بحجة بحث المسائل الإجرائية وتعليق بحث المسائل الجوهرية لنهاية المفاوضات أو إلى أجل غير مسمى،

حتى لا يمثل ذلك استنزافاً للطرف الأضعف، خاصةً أن معظم المفاوضات قد تتضمن عدة مسارات تفاوضية متعاقبة حيناً ومتداخلة حيناً آخر (*). لذا فمن الضروري التمسك ببحث المسائل الجوهرية أو على الأقل وضعها على جدول الأعمال وعدم الانخداع بالحجج التي يسوقها الطرف الآخر بأن تلك المسائل تمثل عقبة ومن الأفضل تركها للمراحل الأخيرة، فهذه المسارات المفتوحة تزيد فرص الطرف الأقوى لقدرته على ممارسة الضغوط، وتقلّص بالضرورة من القدرة المحدودة أصلاً للطرف الأضعف. وبذلك لا تكون للعملية التفاوضية نهاية معلومة ولا تصل الموضوعات الجوهرية التي استدعت دخول عملية التفاوض إلى البحث أو الحسم أبداً. في نفس الوقت لن يستطيع الطرف الأضعف استعادة ما كان قدّمه للطرف الأقوى من تنازلات سابقة خلال فترة انتظاره الوصول للمرحلة الموعودة لبحث هذه الموضوعات. وهنا يقع الطرف الأضعف في ورطة، فلا هو قادر على استرجاع ما قدّم، ولا هو قادر على الوصول بالمفاوضات لنهايتها المرجوة.

(*) في إطار سياسة تكريس الواقع العدواني وتسويف مراحل التسوية لحقب أخرى تكون إسرائيل خلالها ابتلعت معظم الأراضي العربية في فلسطين – عمدت إسرائيل على إرغام الطرف العربي على عقد عدة اجتماعات ومفاوضات للتوصل إلى إتفاقات لتنفيذ الحد الأدنى من أي اتفاق يتم التوصل إليه، وبهذا فإن هذا الحد الأدنى الذي يتم التوصل إليه خلال أي اتفاق استغرق سنوات – يستلزمه سنوات أخرى للتفاوض على تفاصيل تنفيذ بعض النقاط التي تم التوصل إليها، وبالتالي يدور المفاوض العربي في دائرة مفرغة من المفاوضات لا حد ولا نهاية لها، وخلال هذه الفترة تكون إسرائيل غيرت الواقع الجغرافي والديموغرافي، ليفاجأ المفاوض العربي بواقع جديد يجعل ما تم التفاوض عليه كأن لم يكن، ويصبح لزاماً عليه الدخول من جديد في تلك الدائرة الخبيثة المعروفة باسم المفاوضات، وخلالها تكون إسرائيل قد استلبت المزيد والتقمت البقية الباقية – بحيث لا يصبح هناك شئ يمكن التفاوض حوله، ولعل هذا الفخ الذي وقع فيه المفاوض العربي والفلسطيني قد جعل تلك العملية التفاوضية وكأنها حالة من "التفاوض من أجل التفاوض".

خامساً: السلوك التفاوضي

فضلاً عن العوامل السابقة التي أشرنا إليها فإن نتائج المفاوضات والوصول إلى تسوية مقبولة ترتبط أيضاً بطبيعة السلوك التفاوضي لأطراف التفاوض، فهناك عدة ملاحظات يجب أخذها في الاعتبار وأن يعيها الأفراد بالفريقين التفاوضيين - كي لا تنهار المفاوضات في بدايتها ولا يحقق أي من الطرفين أي هدف، ويمكن الإشارة إلى أهم تلك الاعتبارات على النحو التالي:

١ عدم رفع الحواجز: يجب على الفريق المفاوض أن يتعامل بمهنية تامة وبدرجة ما من التحفظ مع الطرف المقابل في محيط التعامل الشخصي، فليس من المناسب أن تُرفع الحواجز، أو يتم تخطي حدود المهنية خلال جلسات الاجتماع بين المتفاوضين - بحجة أن بناء الثقة يتطلب كسر الحواجز. صحيح أن عملية التفاوض تتطلب إشاعة أجواء إيجابية ومريحة، إلا أن تخطي الحواجز في عملية التفاوض ربما يؤدي إلى التباسات وفتح خطوط وقنوات جانبية وتسريبات تعرّض الحالة التفاوضية للخطر وقد تتسبب في انهيار وفشل المفاوضات. في هذا الصدد يجب التنبه إلى الوقوع في وهم أو فخ الصداقة التي قد تتوطد أحياناً بين المفاوضين، فهي ليست إلا صورة من صور الصداقة الزائفة التي لا ترسخ إلا في مخيلة من ينخدع بمظاهرها، وهي من التكتيكات التي قد يعمل إليها أحد الأطراف تجاه الآخر عبر طرق عدة منها التبسط في الحديث وتوجيه عبارات المدح

والإطراء، وإظهار الاهتمام بأحد الأشخاص في الوفد المقابل أو الحديث عن أمور شخصية أو عائلية أو الاهتمامات المشتركة وخلافه، أو إشعاره بأهمية آرائه والسعادة بالتعرف على خلاصة تجاربه وامتداح تفوقه وتميزه وأن الطرف المقابل قد استفاد من أساليبه وخبراته، أو التصريح في وسائل الإعلام بأن رئيس الوفد المقابل هو مفاوض ماهر أو بارع أو ماكر، وكلها أمور تستهدف تحييد هؤلاء والسيطرة على مشاعرهم أو إعدادهم نفسياً وتهيئتهم لقبول وجهة نظر ما، لاسيما أن الطبيعة الإنسانية تدفع البعض لأن يكون أكثر استعداداً لتقبل وجهة نظر من يؤيدونه أو من يعاملونه باحترام، شريطة ألا يكون هذا مبالغاً فيه حتى لا يشعر الطرف الآخر أنه فخ منصوب أو تملق زائف للتخدير على تكتيك معين. ومن ثم يجب على المفاوض أن يدرك أنه في مهمة رسمية لخدمة مصلحة عليا لبلاده وليس في منتدى اجتماعي حتى إن كان يتفاوض بشأن موقف تعاوني مع ما يسمى بـ"دولة صديقة"، فلا يوجد ما يسمى بالدولة الصديقة، وذلك لأن ما يحكم العلاقات الدولية هو لغة المصالح ولغة القوة، فإذا كانت المصالح ليست دائمة، فمن باب أولى أن نؤكد أيضاً على الصداقة بين الدول ليست دائمة (إن كان هناك وجود أصلاً لهذا المصطلح في العلاقات الدولية).

٢ تجنب إحراج الخصم: يقتضي نجاح أي مفاوضات ضرورة إدراك حقيقة أن الخصم هو شريك في تلك العملية، لذا يجب تجنب إدارة المفاوضات بمنطق المباراة ذات الحصيلة الصفرية، أو أن يتسبب أيٌّ من الطرفين في

إحراج الآخر فيسدّ عليه المخارج، الأمر الذي يدفعه دفعاً إلى الانسحاب واللجوء للعنف، فكما سبق أن أشرنا فإن نجاح التفاوض يرتبط بحصول كل طرف على ما لا يقل عن الحد الأدنى لمطالبه المحددة سلفاً عند بدء عملية التفاوض، كذلك فإن استمرار عملية التفاوض مرهون باستمرار تواجد الفرص التي تحقق مصالح المتفاوضين. لذا يقتضي على كل طرف أن يحدد أهدافه بمهارة بعيداً عن المغالاة وألا يتمادى أي طرف في تعلية المطالب أو التمادي في طلب التنازلات من الخصم حتى لا يؤدى ذلك إلى فشل التفاوض ويصل بهما إلى حالة من الصدام (٦).

٣ تجنب إهانة الخصم: يقتضي نجاح واستمرار التفاوض وجود نوعاً من مظاهر الاحترام المتبادل، لذا يجب أن ينتبه المتفاوضون إلى أن المفاوضات ليست جلسات لتعديد مساوئ وجرائم الآخر أو لتلقينه دروساً في مبادئ الأخلاق والقيم أو تذكيره بمواطن ضعفه على نحو صريح، ومن ثم يجب الحرص على عدم إهانة أو الاستهانة بالخصم، كما يجب تجنب السلوك والعبارات والإشارات والنظرات التي قد تعكس شعوراً بالعداء أو التحدي أو التجهم أو الكراهية أو النفور تجاه الآخر، والتي قد تدفعه للانسحاب من المفاوضات. كذلك يجب التغلب على التوتر الذي قد يسود أجواء المفاوضات من خلال إبداء بعض مظاهر التفاؤل أو الارتياح والبعد عن التجهم عبر الابتسامات التي قد تعكس إشراقاً وتفاؤلاً واعتداداً بالنفس.

٤ التحكم في الانفعالات: هناك ضرورة لأن يتسم الفريق التفاوضي بالتوازن النفسي وهدوء الأعصاب، بما يتضمنه من قدرة على الاستماع للخصم أكثر من التحدث خاصةً خلال المرحلة التمهيدية للمفاوضات، والقدرة على السيطرة الانفعالات العاطفية في مواجهة الانفعالات العارضة أو اللحظية من قبل الطرف الآخر، والتحلي بميزة الصبر وعدم اليأس من إمكانية إثناء الآخر عن موقفه، فضلاً عن الحنكة والذكاء للكشف عن المعلومات التي يخبئها الطرف الأخر أو ما قد يتكشف من نوايا. كذلك يجب الحذر من الانفعالات العشوائية التي قد تُخرج المفاوض عن توازنه وقد تؤدي به إلى إفشاء معلومات وأسرار قد يستفيد منها الطرف الآخر. بيد أن ذلك قد لا يتعارض مع نوع ما من الانفعال المحسوب أو المخطط له مسبقاً في إطار التكتيكات التفاوضية التي تستهدف دفع الطرف الآخر للاسترسال في الحديث أو استدراجهم لجوانب معينة من الحديث بهدف إحراجهم أو إظهارهم بمظهر متعنت. وقد تتضمن الانفعالات المخطط لها مسبقاً أن يلقي الطرف بعض المعلومات غير الصحيحة التي يُظهرها أثناء انفعاله المحسوب لتبدو وكأنها ذلة لسان، فقد يتلقفها الطرف الآخر وكأنها معلومة حقيقية تعكس إستراتيجيته ومن ثم قد يعتمد عليها معتقداً أنها تسربت من الآخر أثناء انفعاله أو غضبه أو انفلات أعصابه (٧).

٥ عدم البدء بالحد الأدنى: هناك ضرورة لأن يدرك المتفاوضين بوجود مسافة ما بين المطالب المعلنة والمطالب التي يمكن تحقيقها، فالموقف الذي يدخل به الطرف المفاوض عملية المفاوضات لا يمكن أن يكون نفسه

الذي يخرج به من هذه العملية، فكل طرف يسعى لتحقيق أقصى درجة من مطالبه رغم أنه يدخل عملية التفاوض وهو مستعد لتقديم تنازلات، لذا غالباً ما يقوم التكتيك التفاوضي الفعال بأن يرفع كل طرف مطالبه الابتدائية إلى أقصى حد، حتى لا ينتهي به الأمر للإطاحة بكل ما يريد تحقيقه فعلياً. بمعنى أن المطالب الأولية عند ابتداء العملية التفاوضية يجب أن تفوق المطالب الفعلية، حيث يتيح هذا التكتيك إعطاء المفاوض بعد ذلك مساحة مرونة كافية كي يقدم بعض التنازلات التي لا تتعلق بجوهر مطالبه الحقيقية ولا تطيح بها. بالطبع فإن تكتيك رفع سقف المطالب قد لا يعطي وحده ضمانة لتحقيق المطالب الحقيقية، فهناك عوامل أُخرى مؤثرة، لكنه على الأقل يعطي المفاوض مساحة كافية من المناورة، من ثم فليس من المناسب أن يطرح المفاوض في بداية المفاوضات ما يريد أن تكون عليه نتيجة المفاوضات، فهو إن فعل ذلك خسر الحد الأدنى الذي يريد تحقيقه. كذلك فمن الضروري ألا يكشف عما يملكه من أوراق ضغط أو عروض أو تكتيكاتك دفعة واحدة، بل يستلزم ذلك إخراج بعض تلك الأوراق بشكل مرحلي طبقاً لما تقتضيه طبيعة المسألة المثارة.

٦ **عدم التسرع بقبول ما يطرحه الأخر**: يجب تجنب التسرع في قبول أو رفض أي عرض أو اقتراح يتقدم به الآخر لاسيما في المراحل التمهيدية من التفاوض، فيجب أن يخضع أي عرض للدراسة المتأنية للوقوف على بعض الجوانب التي قد تكون خافية، فضلاً عن أن القرار القاطع بالرفض أو القبول لا يحقق مرونة تمكن من التراجع إذا ثبت جدوى أو عدم جدوى العرض.

٧ تجنب غموض المفاهيم: التفاوض هو عملية معقدة ويترتب عليها نتائج ربما يصعب تخطيها أو التنصل من آثارها، وهو ما يتطلب البحث الدقيق في التفصيلات دون الاكتفاء بالعموميات، كما أن للمفاهيم أهمية خاصة تنعكس على نتائجه، وقد لا تكشف المفاهيم والمصطلحات مجرد قراءة للموقف التفاوضي، بل تعكس قدرة البعض على التلاعب بالمفاهيم وتحريكها في اتجاه معين للتشويش أو تأكيد رؤى معينة أو تبرير سلوك، لذا فعلى الطرف الأضعف اليقظة بشأن التفصيلات الدقيقة ورفض تمرير المصطلحات المراوغة والعبارات الغامضة أو الفضفاضة التي تحمل عدة تفسيرات والتي تصاغ بهذا الشكل بحجة تخطي الخلافات (*). فمثل تلك المصطلحات غالباً ما تُفسر لاحقاً وفقاً لرؤى ومنطق الطرف الأقوى.

٨ تجنب الوقوع في مصيدة الإعلام: بجانب المهارات وتناسق الأداء، فعلى الفريق التفاوضي أن يكون موحداً وكتوماً، فعملية التفاوض ليست من مسائل العلاقات العامة وليست مجالاً للتسابق نحو الظهور الإعلامي والإدلاء بتصريحات أو تحقيق منافع ذاتية ومجد شخصي، فلا يجب الوقوع بمصيدة الإعلام التي تركز على الأشخاص أكثر من التفاوض ومضمونه. وهذا الأمر لا يتعارض مع الاعتبار الخاص بتجنب المفاوضات السرية حال عدم تكافؤ القوى، فهناك فرق بين المفاوضات السرية وبين سرية الجلسات والتكتم عما يتم تناوله، وهي مسائل يقتضيها سير المفاوضات.

(*) لعل أبرز الأمثلة التي تعكس أهمية التدقيق في المصطلحات هو الجدلية التي أعقبت صدور قرار مجلس الأمن رقم ٢٤٢ في ٢٢ نوفمبر ١٩٦٧، والتي جاء نسخته الانجليزية تتحدث عن انسحاب إسرائيل من "أراض" احتلتها في يونيو ١٩٦٧، بينما جاءت النسخة العربية لتشير إلى ضرورة انسحاب من "الأراضي" التي احتلتها في يونيو ١٩٦٧.

المبحث الثاني

التسوية السياسية

Political Settlement

التسوية السياسية في أبسط تعريف هي نوع من الحلول الوسط للمواقف الصراعية، ويكتسب مفهوم التسوية كوسيلة أو صورة من صور إنهاء الصراع أهمية كبيرة نظراً لما تضيفه من أطروحات وحلول وسط، هذه الحلول برغم كونها حلولاً غير كاملة أو جذرية إلا أنها تساعد على وقف التصعيد وإيجاد أرضية لتحقيق المصالحة، وتعكس التسوية سلوكاً وإجراءات يتم من خلالها التعامل مع المطالب والحاجات الأساسية للأطراف ومحاولة الحد من التناقضات التي طالما زكت الاتجاهات التصعيدية لأطراف الصراع. وقد تأت التسوية في مرحلة مبكرة لمنع تفاقم الصراع أو تزايد حدته، وقد تأت في مرحلة متأخرة بعدما يخفق أطراف الصراع في حسمه بالطرق القهرية.

والتسوية هي عبارة عن اتفاق أو معاهدة تخضع للتكييف القانوني الدولي طبقاً لما ورد بمعاهدة فيينا في مايو عام ١٩٦٩ الخاصة بقانون المعاهدات، وطبقاً للتعريف الوارد بهذه المعاهدة فإن اتفاق التسوية هو معاهدة بين طرفين أو أكثر تنشئ قاعدة قانونية جديدة، ويترتب على كل طرف بموجبها عدة التزامات ومسئوليات تجاه الطرف أو الأطراف الأخرى (٨).

وبرغم أن الشكل النهائي لاتفاق التسوية يعكس صياغة قانونية أو يأت في صورة معاهدة لها حجيتها القانونية الواجبة والنافذة، إلا أن هذا الاتفاق بلا شك هو في مجمله هو اتفاق سياسي يعكس طبيعة المواقف والعمليات السياسية التي في إطارها تم التوصل لهذا الاتفاق في صيغته النهائية. غير أن التأكيد على اتفاقات التسوية هي اتفاقات سياسية لا يعني تجاهل أبعادها القانونية، فهي من ناحية الشكل اتفاقيات أو معاهدات تخضع لقواعد القانون الدولي - لكونها مبرمة بين أشخاص القانون الدولي ممن يتمتعون بأهلية إبرام المعاهدات، فضلاً عن أنها من ناحية المضمون تأت لتحمل ويترتب عليها أثار قانونية (حقوق وواجبات) ملزمة لأطرافها (٩).

في هذا الصدد يجب التأكيد على أن نجاح التسوية يتوقف على طبيعة الموقف الصراعي، ففي حالة الصراع العارض أو في المراحل الأولى منه مثل المشكلة أو النزاع أو الأزمة يمكن إيجاد حل أو إنهاءه عبر عملية التسوية، أما في حالة الصراعات الحتمية أو المزمنة التي تغذيها الأبعاد العقائدية قد تصبح فرص التسوية محدودة وأقصى ما يمكن أن تحققه هو مجرد التسكين، وبالتالي قد تتلاشى مظاهر الصراع فقط عند استسلام الطرف الضعيف تحت ضغوط الشعور بالعجز أمام قوة الطرف الآخر، أو خوض الصراع إلى نهايته حتى يُحرز أحد أطرافه نصراً نهائياً وتُلحق الهزيمة بالطرف الأخر.

وفي هذا المبحث سوف نتناول بعض النقاط المرتبطة بعملية التسوية لعل أهمها الأبعاد النفسية والمادية التي تدفع الأطراف تجاه التسوية، والفرق بين التسوية والمصالحة، والوسائل القانونية المساعدة لإتمام التسويات السياسية.

أولاً: الأبعاد النفسية والمادية لعملية التسوية

هناك عدة عوامل أو أبعاد قد تدفع بأطراف الصراع الى الميل نحو التوافق والقبول بالحلول الوسط، فقبول أطراف الصراع بمبدأ التسوية هو أمر راجع إلى بعدين: الأول نفسي والآخر مادي، وهما بطبيعة الحال يرتبطان ارتباطاً وثيقاً بطبيعة ومتغيرات الصراع، وسنتعرض لهذين البعدين كالتالي:

البُعد النفسي: تتداخل المواقف المؤدية إلى الصراع في معظم الأحيان مع عدة اعتبارات تدخلاً لا يسمح معه بالبحث عن حلول أكثر تعقلاً نظراً لما يصاحبها من ادعاءات وإنكار وتشهير وتهديد وتحديات، حيث تبرز تلك الاعتبارات لتزيد الموقف تعقيداً لدرجة يصعب معها التراجع، لذا قد لا يكون هناك مفراً من خوض الحرب نظراً لغياب البديل المشرف أمام أطراف الصراع خاصة تلك شديدة الحساسية بالنسبة لمكانتها. يضاف إلى ذلك أن الدول غالباً ما تمضى قدماً نحو الحرب لافتقارها إلى التصور السليم للحل، فالأهواء الجامحة والمشاعر المجروحة سواء للنخبة أو العامة قد تُفقد الأمم كثير من الرؤى التوفيقية، ومن ثم تنزلق تجاه الحرب بسبب غياب الإدراك السليم. وهنا تتضح أهمية وجود طرف ثالث قادر على وضع اقتراحات غالباً ما تكون بعيدة عن إدراك المتنازعين وقد تحظى بقبولهما. فضلاً عن أن جهود الوساطة من قبل طرف محايد قد تكون بمثابة وسيلة لحفظ كرامة أو كبرياء الطرفين، خاصةً إذا كان الوسيط له مكانته الدولية أو القانونية، حيث يمكن للأطراف المتصارعة التفاوض

دون أن تتحرج من التقرب مع وجهة نظر الخصم، وهو أمر كان يصعب أن يفعله طرف مباشرةً مع خصمه دون وسيط - نظراً لدواعي الكبرياء.

البُعد المادي: قد يطول الصراع دون أن يحرز أي من الأطراف نصراً وتعقبه مرحلة من الإعياء واستنزاف وإنهاك القوى للأطراف يمكن خلالها أن تتلاشى عوامل وأبعاد الصراع تدريجياً، وهنا يأتي دور التسوية الذي يمكن من خلالها إيجاد حلول توفيقية للصراع خاصة إذا كان الصراع ليس من هذا النوع الذي تغذيه أبعاد عقائدية. فالخسائر (لاسيما البشرية) التي تلحق بأطراف الصراع من شأنها إحداث تغيير في نمط تفكير أطراف الصراع لدرجة تبدو معها حياة الذين ظلوا على قيد البقاء أكثر قيمة وأثمن من أهداف الصراع التي لم تتحقق، أو قد تبدو الأهداف الأولية التي من أجلها تفاقم الصراع غير ذات أهمية بالنسبة لأولئك الذين ما زالوا يعيشون عند قرب نهاية الصراع، وعند هذه المرحلة قد يتفكك الإجماع السياسي الداخلي المؤيد للصراع، وحتى إن بقى هناك احتمال لأن تواصل الجماعات المؤيدة للحرب ضغوطها من أجل استمرار الصراع - فقد تقوم جماعات أخرى بمعارضة هذا الاتجاه والضغط تجاه السلام وتجنب الصراع. فعندما ينهك الصراع الطرفين بدرجة كبيرة فمن شأنه إحداث تحول في رأي وموقف الصفوة والجماهير لدى الطرفين ويمهد لفكرة تقديم تنازلات. أي أن تزايد الخسائر يعد عاملاً مؤثراً لحدوث حالة حراك في الرأي العام ليتحرك تدريجياً تجاه السلام أو على الأقل التحول عن تأييد الصراع (١٠).

إذاً فغالباً ما تأت عملية التسوية على خلفية المخاطر التي تهدد كل طرف جراء استمرار النزاع أو الصراع، فالمخاطر المتمثلة في تهديد الأمن القومي والنسيج الاجتماعي والبناء السياسي والدولاب الاقتصادي كلها عوامل تجعل الأطراف أكثر تقبلاً لمبدأ التسوية. ويلاحظ أن تلك الدوافع تتباين من طرف لأخر، فالطرف الأقوى يرى أن أي تنازل ولو بسيط تقتضيه عملية التسوية هو بمثابة ثمن باهظ يدفعه، ومن ثم فهو ليس مضطراً لذلك ما لم يحصل على فائدة تتعاظم على الثمن المدفوع، لذا غالباً ما يُظهر الطرف الأقوى تمنعاً أو تعنتاً في قبول التسوية طالما بقي التفوق في القوة وطالما انعدمت آليات الضغط لدى الطرف الأخر بشكل يمكن أن يمثل مأزقاً للطرف الأخر. وهذا الأمر يرتبط على المستوى النظري والواقعي بمنطق المساومات في العلاقات الدولية... فنتاج عملية التسوية أو ما يمكن الحصول عليه خلال المفاوضات هو نتاج ضغوط ومساومات متبادلة، الأمر الذي يقودنا أيضاً للحديث عن قدرة طرفي الصراع على إحداث خسائر متبادلة، أو مدى ما يمثله استمرارية التصعيد من مأزق للطرفين، وهو ما سنتناوله تفصيلياً بالمبحث القادم في إطار ما يعرف ب"لحظة النضج".

ولما كان من العسير لدولة ما التأثير في سلوك دولة أخرى لتجنب الصراع بغير القوة، إلا إن بعض المهتمين بعلم النفس والاجتماع السياسي وعلى رأسهم عالم الاجتماع الأميركي اميتاي اتزيوني Amitai Etzioni قد وضعوا عدة افتراضات يمكن خلالها تهيئة الاجواء للوصول لتسوية لانهاء الصراع.

وتبنى تلك الأفتراضات على توفر عنصر الرغبة من قبل أحد الأطراف في التخفيف من حدة صراع، لذا تفترض إقدام طرف ما بحركة تنم عن إبداء الود أو تقديم تنازل محدود لكنه تنازل واضح ملموس، فإذا عاملها الطرف الاخر بالمثل وقدم تنازلاً أو أي سلوك ينم عن رغبة في التوافق فعلى الأول أن يخطو خطوة أخرى واضحة تجاه تحسين العلاقات، وإذا قوبلت بخطوة من نوعها وجب اتخاذ خطوة أخرى إلى أن يهبط الصراع لمستوى آمن، وتدريجياً قد يصل إلى درجة التعاون. أما إذا قوبلت أول مبادرة للحد من التصعيد بالرفض، فمن المناسب ألا يعمد الطرف الأكثر استعداداً للتفاهم إلى تصعيد الصراع، بل يمكن أن يترك فترة زمنية كي يراجع الخصم موقفه، لكن إذا هوجم أو تعرضت مصالحه للخطر يجب عليه الدفاع عن مصالحه بدرجة لا تتخطى مستوى أو سقف الحالة القائمة، كذلك قد يمكنه في نفس الوقت أن يتقدم بمبادرة محدودة أخرى من جانبه (١١).

برغم وجاهة تلك الافتراضات من الناحية النظرية الا أنه يصعب الاستناد اليها لاسيما في حالة الصراعات المعقدة، فغالباً ما تكون أبعاد الصراع متأصلة في كلتا الدولتين ومتشابكة مع البنيان الاجتماعي والسياسي فيهما، لدرجة يصعب فصلها أو التحول عنها. فالانقلاب على معادلة الصراع هو أمر يتطلب تحَمل كلفة وتبعات قد يصعب تقبلها من النخبة أو الجماهير على المستوى المعنوي والمادي. فمن الناحية المعنوية فإن ذلك قد يمثل نكوصاً من قبل السياسيين عن وعود للجماهير و يروا فيه إحباطاً

لأمالهم أو توقعاتهم، وقد تحدث مقاومة من جانب الصفوة خاصة أولئك الذين طالما أنصبت اهتماماتهم في السابق على تزكية عوامل الصراع والهاب حماس ومشاعر الشعوب. ومن الناحية المادية فإن تلك المتغيرات تحتاج بالتبعية إحداث تغيرات جذرية في التشريعات وفي المعاهدات التي ارتبطت بها الدولة. المشكلة أن التحول المفاجئ في سياسة الدولة تجاه الصراع قد تكون له تكلفة كبيرة وأليمة ويحمل مخاطر للبلد الذي يحاول فجأة قلب تصاعد صراع خارجي، فقد يجد نفسه واقعاً تحت ضغوط وصراعات داخلية عنيفة، لذا غالباً ما يشعر القادة والنخبة بالخوف من التكاليف الداخلية التي ينطوي عليها التسليم أو حتى الرجوع عن التصعيد في صراع خارجي – أكثر من خشيتهم من التكاليف السياسية والعسكرية التي تنطوي عليها مواجهة خارجية متصاعدة، وتزداد هذه الأخطار المحلية إذا كانت تلك التنازلات للخصم كبيرة أو مفاجئة، أو إن لم يقابلها سريعاً تنازلات مماثلة من الطرف الاخر. وقد تقل المخاطر إذا توافر لدى الخصم رغبة حقيقية في السلام، وإن تمتع القادة بالمهارة والتأييد الداخلي.

في هذا السياق يرى كارل دويتش Karl W.Deutsch المحلل السياسي الأميركي أن هناك بدائل أو تصورات أخرى يمكن أن يكون لها الأثر في تجنب الصراع أهمها ما أسماه بعملية: "التحول الداخلي لأطراف الصراع" حيث يفترض هذا التصور حدوث تحول أو تغير في أحد محددات الصراع، فإذا كانت تلك المحددات تنبع من البناء الاجتماعي أو النظام السياسي

أو الاقتصادي لأحد الأطراف، فمن شأن أي تغيير يطرأ على أحد هذه العوامل أن يضع حداً لهذه الصراعات أو منع تكرارها، لذا كثيراً ما تتبنى بعض الدول سياسات تستهدف إحداث تحول وتغيير جذري لدى الطرف الآخر باعتبارها وسيلة مناسبة لتجنب الصراع، مثل أن يتم العمل على تغيير نظام الحكم لدى الطرف المناوئ بأخر يتماشى مع أهداف الطرف المقابل، أيضاً يمكن إجراء تلك التحولات بصورة أقل جذرية بأن يتم العمل على تغيير السياسة الاقتصادية لدولة ما أو العمل على تغيير نمط السلوك الإجتماعي والثقافي وحتى النمط الاستهلاكي داخل تلك الدولة.

في هذا الصدد يرى دويتش أن خفض المصالح المتعارضة وتقوية المصالح المتوافقة قد يؤدي أيضاً إلى نتائج مماثلة لتجنب أو الحد من الصراع خاصةً إذا كان الصراع بين طرفين هو نتاج لعامل المنافسة حيث تستطيع الدول التي تشتبك في منافسة سياسية أو اقتصادية حادة أن تتحول كل منهما إلى نمط مختلف من التخصص وخلق أسواق جديدة أقل تأثراً بالصراع، أيضاً عن طريق زيادة أهمية ووزن المصالح المتوازية والمتداخلة بين الدول المعنية. ويبنى هذا التصور على وجود عناصر كثيرة داخل كل بلد من شأنها أن تجعل الروابط الإيجابية مع الآخر تفوق المصالح المتعارضة (١٢).

ثانياً: التسوية والمصالحة

هناك تساؤل قد يكون من الأهمية أن نطرحه وهو: هل يقتضي على الأطراف في كل صراع أو نزاع أن يتوصلوا إلى نوعاً من المصالحة؟ أم فقط مجرد التسوية التي قد تمثل معالجة مُرضية للموقف الصراعي؟ إن الإجابة على هذا التساؤل تتوقف على طبيعة الموقف الصراعي وطبيعة العلاقات التي ينشدها الطرفين، وهنا يجب التفريق بين حالتين: في الأولى قد نجد أن أقصى ما يصبو إليه الأطراف هو مجرد الوصول لتسوية دون التطرق لطبيعة العلاقات المستقبلية بينهما. وفي الأخرى قد تهدف التسوية إيجاد نوعاً من المصالحة وتحسين العلاقات، مع ملاحظة أن التسوية في قد تقود تدريجياً إلى تحقيق نوع من المصالحة والتطبيع للعلاقات بين الطرفين. وهذا الأمر يستلزم بالضرورة النظر إلى طبيعة الموقف الصراعي، ففي حالة المواقف العرضية مثل الخلافات أو النزاع بشأن الحدود ومصادر المياه نجد أن عملية التسوية قد تكون بمثابة خطوة في طريق المصالحة، أما في حالة الصراعات العقائدية أو تلك التي تمتد بجذورها كتراكمات تاريخية – فنجد أن عملية التسوية قد لا يتبعها بالضرورة المصالحة خاصة على مستوى الشعوب، حتى وإن تحققت على مستوى الحكومات أو المستوى الرسمي.

ويلاحظ أن كثير من اتفاقيات التسوية لا تعكس فقط الرغبة في تحقيق التعايش، بل قد تعكس أيضاً رغبة أحد الأطراف أو كليهما في التعاون،

فقد تستهدف هذه الاتفاقات بناء علاقات جديدة خاصةً إن لاقت قبولاً داخلياً لدى كل طرف وتحقق ما تصبو إليه، حيث يتوقف جدوى وفعالية التسوية فيما يترتب عليها من رضا وقبول، فحينما يتحقق ذلك فإننا نكون بصدد تسوية تاريخية. غير أن هناك صوراً أخرى يسعى خلالها الأطراف فقط إلى التوصل إلى اتفاق ينهي رسمياً النزاع أو الصراع، وفي مثل تلك التسويات قد لا يعني الأطراف بمسألة ودية أو تعاونية العلاقة، بل أن بعضها لا يتطرق لمسألة الاعتراف المتبادل، فقد لا يعول الأطراف كثيراً على هذه الأمور مادام الاتفاق يحقق مصالحها وطالما استطاعت الأطراف التعايش مع وفي ظل هذا الاتفاق، وبناء على ذلك يمكن القول أن مفهوم التسوية هو مفهوم نسبي، فالتسوية السلمية لا تعنى بالضرورة الحل، فأحياناً ما تكون القدرة على إقناع الأطراف بتسكين الصراع أقصى ما يمكن الوصول إليه، بل وينظر إليه البعض باعتباره إنجازاً يُحتفى به.

وشأنها شأن التسويات السياسية فإن معاهدة الصلح هي اتفاقية سياسية بين طرفين دوليين أو عدة أطراف، هذه الاتفاقية يتم صياغتها في إطار قانوني يخلف أثاراً تترتب عليها عدة حقوق والتزامات تتباين بتباين الموقف التفاوضي للأطراف، وتحدد معاهدات الصلح بصورة عامة نمط العلاقات التعاقدية المستقبلية بين الأطراف. وبرغم أن الموضوع الأساسي لمعاهدة الصلح هو موضوع سياسي، إلا أن بنود المعاهدة تتضمن عدة مسائل لخدمة هذا الغرض السياسي، فهناك مسائل جغرافية تتعلق برسم الحدود

والتنازل على أراض أو أقاليم معينة، وهناك مسائل اقتصادية مثل اكتساب امتيازات اقتصادية والحصول على تعويضات الحرب والأضرار الناشئة منها والتصرف في الأموال والممتلكات المجمدة، وهناك مسائل إستراتيجية مثل نزع سلاح بعض المناطق وحظر التسلح أو حظر تصنيع الأسلحة وتحديد عدد القوات ونوع الأسلحة، وهناك مسائل إنسانية تتعلق باحترام حقوق الإنسان وحماية الأقليات وتنظيم تبادل الأسرى وتسليم مجرمي الحرب.

في هذا الصدد يجب التفريق بين معاهدة الصلح كاتفاق تسوية سياسي في إطار قانوني، وبين تحقق عملية المصالحة كحالة حقيقية على أرض الواقع، حيث تعكس المصالحة حالة من شأنها إرساء علاقات جديدة، و تستند بشكل أساسي على حالة الرضا عما تحقق من مطالب لكلا الطرفين، فالرضا والقبول الشعبي هو جوهر تلك العملية الذي يشكل منطلقاً لعلاقات طبيعية بين الأطراف. أما إذا انتقلنا إلى الحديث عن معاهدة الصلح كاتفاق وبين تحقق حالة الصلح، نجد أن كثير من معاهدات الصلح المتعارف عليها تقليدياً لم تكن إلا وسيلة من قبل المنتصر لفرض إرادته على المهزوم و لم تكن تعكس حالة مصالحة حقيقية، إذ سرعان ما يتم التحلل من شروطها إذا حدث خللاً أو تطوراً في موازين القوة، حيث تشير وقائع التاريخ أن معظم معاهدات الصلح كانت تُبرم لإملاء شروط المنتصر أو الأقوى على المنهزم أو الأضعف، وغالباً ما كانت تتضمن شروطاً مفروضة من الطرف الأقوى للحصول على تنازلات

جغرافية أو سياسية، مثل معاهدة الصلح التي عرفت بمعاهدة فرساي في ٢٨ يونيو ١٩١٩ التي فُرضت على ألمانيا بعد الحرب العالمية الأولى، أو تلك المعاهدات التي أبرمت بين الدول الاستعمارية وبين مستعمراتها قبيل حصولها على الاستقلال في النصف الثاني من القرن العشرين (١٣).

وبرغم أن تلك المعاهدات تكتسب حجية قانونية بموجب قواعد القانون الدولي التي لا تجيز الاحتجاج بالإكراه المادي كسبب لإبطال المعاهدات، إلا أنه على النطاق العملي فإن اقتران أي معاهدة بعنصر الإكراه المادي في حد ذاته هو سب كافي لإبطال العمل بها من قبل الطرف الأضعف إذا سنحت له الفرصة للقيام بذلك، فضلاً عن أن قاعدة عدم جوار الاحتجاج بعنصر بالإكراه هي من القواعد التي لا تحقق عملياً أي استقرار في العلاقات بين الدول، فالاستقرار المبنى على تثبيت أوضاع ظالمة لا يعد استقراراً، إذ ستسعى الدولة غالباً لاسترداد حقوقها مهما كانت الضغوط.

في هذا السياق أيضاً وبرغم أن القانون الدولي يعطي قوة إلزامية لتلك المعاهدات، إلا أن كثير من فقهاء القانون الدولي لا يسلمون بصحة تلك المعاهدات حتى على المستوى القانوني لما يشوبها من إكراه مادي، بل أن بعضهم يطالب بضرورة تعديل قواعد القانون الدولي تعديلاً يجيز إبطال المعاهدات التي عقدت تحت الإكراه طبقاً لتواتر العرف الدولي الذي يقضي بأن الإكراه لا أثر له في صحة التعاقدات الدولية – مثلما هو حال جميع القواعد القانونية والتشريعات التي تتعلق بتعاقدات الأفراد (١٤).

ومن ثم ولكي تكون المصالحة حقيقية وتستند إلى ركائز ثابتة يجب أن يتم معالجة عدة إشكاليات رئيسية يأت على رأسها العدل وإصلاح الغبن، فغياب العدل هو من أهم المسائل التي تعوق إتمام عملية المصالحة، فالواقع يشير إلى أن موازين القوى وليس العدل هي التي تحدد بصورة عامة نتائج الاتفاقات، ففيما عدا استثناءات قليلة نجد تجاهلاً شبه مطلق وتعمداً لتغييب مسألة العدل لدرجة أن هذا المصطلح بات لا يشكل اليوم جزءً من الممارسة والتطبيق أو حتى الخطاب النظري للتسويات السياسية، فمعظم مفردات التسويات أو حتى تصوراتها النظرية تفتقر إلى كل ما يرتبط بمصطلح العدل (*). وبرغم ذلك فهناك حقيقة لا يجب ولا يمكن تجاهلها تتمثل في أن العدل هو المحور الأساسي لتحقق عملية المصالحة، ومن ثم فإن افتقار عملية المصالحة لهذا العنصر تجعلها لا تعدو كونها قبض للريح.

أما القول بأن العدل هو أمر نسبي صعب التعريف قبل أن يكون صعب التحقيق، أو أن تحقيق العدل هو أمر قد ينتج عنه غبن جديد للطرف الأخر – فإن هذه الحجج لا يجب أن تبرر إغفال الموضوع كلياً، غاية الأمر أنه إزاء ذلك قد يمكن الحديث عن العدل النسبي أو الممكن في مقابل العدل المطلق، من ثم قد يصبح التساؤل الذي يجب أن يطرح ليس هو: هل يمكن تحقيق العدل؟ بل هو : كيف يمكن تحقيق العدل؟.

(*) يقاس على ذلك الصراع العربي الإسرائيلي وتدني مستوى الخطاب العربي بعد أن كان مصطلح السلام القائم على العدل هو أساس وافتتاحية أي خطاب سياسي عربي.

ثالثاً: الوسائل القانونية المساعدة للتسويات السياسية

سبق أن أشرنا إلى أن التفاوض المباشر قد يكون أبسط وسيلة للوصول إلى تسوية سياسية، الا أن معظم المواقف الصراعية أو النزاعية قد تتسم بنوع من التعقيدات التي تحد من امكانية أو جدوى التفاوض المباشر، لذا تعددت الوسائل أو ألادوات المساعدة التي يمكن خلالها التوصل إلى تسوية مقبولة للطرفين. وبرغم أن بعض تلك الوسائل لا تعتبر وسائل قانونية بشكل دقيق إلا أن إدراجها ضمن الوسائل القانونية هو أمر يرجع لكونها من الوسائل التي أقرتها وأكدت عليها الأمم المتحدة في المادة ٣٣ من الفصل السادس من ميثاقها بشأن حل المنازعات حلاً سلمياً، حيث نصت تلك المادة على: "يجب على أطراف أي نزاع من شأن استمراره أن يعرض حفظ السلم والأمن الدولي للخطر أن يلتمسوا حله بادئ ذي بدء بطريق المفاوضة والتحقيق والوساطة والتوفيق والتحكيم والتسوية القضائية، أو أن يلجأوا إلى الوكالات والتنظيمات الإقليمية أو غيرها من الوسائل السلمية التي يقع عليها اختيارها. ويدعو مجلس الأمن أطراف النزاع أن يسووا ما بينهم من النزاع بتلك الطرق إذا رأى ضرورة ذلك" (١٥). إلا أن ذلك لا يعني أن تلك الوسائل لم يكن متعارفاً عليها أو معمولاً بها قبل إقرار الميثاق.

وفي هذه الجزئية سوف نتناول أهم تلك الوسائل على النحو التالي:

١: المساعي الحميدة Good Offices هي نوع من التدخل الودي من جانب طرف محايد لا علاقة له بالنزاع بهدف تصفية الخلافات بين دولتين، وقد يكون هذا الطرف دولة أو منظمة دولية أو مجموعة من الدول تبادر إلى تشكيل ما اصطلح على تسميته بلجان المساعي الحميدة، وقد يكون الهدف وراء المبادرة للقيام بالمساعي الحميدة، إما لتفادى قيام حرب بين تلك الدولتين وذلك بإيجاد حل سلمي أو وضع حد لحرب قائمة بالفعل.

٢: الوساطة Mediation جهود مبذولة من طرف ثالث (دولة أو منظمة) للتقريب بين وجهات نظر أطراف صراع أو نزاع لحث الأطراف المتنازعة على التفاوض أو استئناف المفاوضات المنقطعة أو الاشتراك في مفاوضات جارية أو وضع أساس جديد لها، ويقترب مفهوم الوساطة إلى حد ما مع المساعي الحميدة، إلا أن الفرق يكمن في متابعة الوسيط للاتصالات والمفاوضات التي تتم بين أطراف النزاع وقيامه باقتراح الحلول، وإذا كانت المساعي الحميدة تعكس مبادرة تلقائية من الطرف المحايد، فإن الوساطة قد تأت بشكل عفوي من قبل الوسيط أو أن تأت بطلب من الطرفان المتنازعان في حال تفاقم الصراع آو النزاع بينهما. وقد أسهمت الأمم المتحدة في الرصيد المتزايد من أشكال الوساطة كأداة للتسوية، وقد تكون الوساطة من قبل أفراد دوليين مثل وسيط الأمم المتحدة أو مندوب الأمين العام أو عبر لجان الوساطة الدولية التي تشكلها الأمم المتحدة (١٦).

٣: **التحقيق Inquiry** سعى إلى الوصول للحقائق المرتبطة بالموقف الصراعي كي يمكن وضع إطار مبدئي للتسوية، ويهدف التحقيق إلى تحديد المسئولية والوقائع المادية والنقاط المختلف عليها، لذا تحال المسألة إلى لجنة مهمتها فحص الوقائع وموضوع النزاع – دون أن يصاحب ذلك إبداء ملاحظات أو أراء، حيث توضع نتائج التحقيق أمام الأطراف المتنازعة أو أي جهة أخرى (منظمة دولية، دولة وسيطة) ومن ثم يمكن استخلاص وتحليل الموقف بشكل عام والبناء على نتائج التحقيق، وهناك لجاناً متخصصة للتحقيق تشكلها الأمم المتحدة كلجان التحقيق ولجان تقصى الحقائق (*).

٤: **التوفيق Conciliation** وسيلة ترمى إلى حل المشكلات السياسية بالطرق الودية، و ذلك عن طريق لجان خاصة مهمتها مثل مهمة لجان التحقيق وهي فحص الوقائع موضوع الخلاف، إلا أنها تختلف عن لجان التحقيق في أنها تقدم مقترحات يمكنها حسم الخلافات بين الأطراف، وتنحصر مهمة لجان التوفيق في بحث الخلافات السياسية أو غير القانونية (١٧).

(*) في هذا السياق نجد أن الأمم المتحدة نتيجة لمحدودية دورها في حل مسائل الصراع تعمد إلى استخدام وسائل التسوية التي تمد إلى أجل غير مسمى التدابير المؤقتة ومنع أي محاولة نحو الإخلال بتلك التدابير، فهناك العديد من المسائل التي استطاعت الأمم المتحدة أن تخضعها للديمومة بدلاً من الحل الجذري، ومن أكثر الوسائل التي استخدمتها الأمم المتحدة لتسكين النزاعات بدلاً من حلها – هو أسلوب تكوين لجان التحقيق والتوفيق وإطالة فترة عملهم إلى أجل غير مسمى لتناول مسألة معينة، وفي نفس الوقت تطيل البحث عن أفضل السبل التي يمكن أن تدفع للأمام نحو تسوية نهائية، وقد لا تحرز شيئاً يذكر في معظم الأحيان حتى تعيّن في بعض المشكلات أن نعيش بها بدلاً من حلها.

بمعنى أن اختصاص لجان التوفيق ينحصر في بحث الخلافات وتقريب المواقف المرتبطة المصالح Interests لا الحقوق Rights، وتقوم تلك اللجان بصياغة مقترحاتها بشأن التسوية في صورة تقارير أو اقتراحات مقدمة لأطراف الصراع، ولا يعد اختصاص لجان التوفيق اختصاصاً إلزامياً، كذلك فإن التقرير الذي تضعه ليس ملزماً للطرفين، بيد أنه يمثل وثيقة يمكن الاستناد إليها حال اللجوء للتحكيم أو القضاء. يذكر أن المادة ٦٦ من اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات عام ١٩٦٩ قد نصت على إحالة النزاعات الناجمة عن تنفيذ المعاهدات على لجان توفيق نظمها ملحق خاص. وهناك أمثلة على التوفيق كوسيلة من الوسائل التي اتبعتها الأمم المتحدة رغم أنها لم تفض إلى شيء ذو أثر، لعل أهمها لجنة التوفيق التي عينتها الأمم المتحدة لفلسطين (قرار الجمعية العامة ١٩٤ لعام ١٩٤٨) ولجنة التوفيق المشكلة من الأمم المتحدة للكونغو عام ١٩٦٠.

٥: التحكيم Arbitration التحكيم الدولي هو وسيلة من وسائل تسوية نزاع بين شخصين أو أكثر من أشخاص القانون الدولي عبر مجموعة من المحكمين يتم اختيارهم بمعرفة الدول المتنازعة، ويعكس التحكيم على اتفاق دولتين أو أكثر على إحالة خلاف معين ذو طابع قانوني للفصل فيه من قبل هيئة مشكلة لهذا الغرض، ويسبق إجراء التحكيم اتفاق بين أطراف النزاع على تفاصيل الموضوعات التي تعرض على هيئة التحكيم وتحديد نطاق وسلطة التحكيم (١٨). وقرار التحكيم يعد قراراً ملزماً طالما اتفق الطرفان على ذلك. وتبرز أهمية التحكيم حينما يكون الصراع القائم

له أبعاد أو خلفيات قانونية مثل النزاع أو شيء من هذا القبيل. وكثيراً ما يأت التحكيم كشرط أو وسيلة تشتمل عليه معاهده فهناك بعض المعاهدات التي تخصص بنود أو فقرات منها تلزم طرفي المعاهدة بإحالة نوعاً معيناً من الخلافات على التحكيم وتحدد شروط التحكيم وكيفية تشكيل هيئة التحكيم والمرجعية القانونية التي سيتم تطبيقها. وقد كان موضوع النزاع على طابا بين مصر والكيان الصهيوني من أشهر قضايا التحكيم المعاصرة التي حسمتها هيئة التحكيم لصالح مصر عام ١٩٨٢.

٦: التقاضي Judgment يختلف التقاضي عن التحكيم في أن التقاضي يتم خلال هيئة دائمة تضم قضاة مستقلين جرى اختيارهم مسبقاً– هذه الهيئة أو المحكمة الدائمة هي محكمة العدل الدولية الموجودة في لاهاي بهولندا، حيث تعتبر محكمة العدل الدولية الأداة القضائية الرئيسية للأمم المتحدة بمقتضى المادة الثانية والتسعون من الميثاق (١٩). وبموجب الفصل الأول من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية تتشكل المحكمة من هيئة قضائية من خمسة عشرة قاضياً منتخبين من الجمعية العامة ومجلس الأمن لفترة تسع سنوات، ويتم انتخاب رئيس المحكمة من بين قضاتها بواسطتهم لمدة ثلاث سنوات (٢٠). والولاية لمحكمة العدل اختيارية وليست جبرية إلا إذا قبل أطراف النزاع بناء على تصريح يصدر منهم يقر بالولاية الجبرية للمحكمة، ويحدد التصريح الشروط والظروف التي تمارس فيها المحكمة ولايتها الجبرية، كما يتحقق للمحكمة أيضاً ولايتها الجبرية إذا تضمن اتفاق بين دولتين النص على الاختصاص الإجباري للمحكمة (٢١).

ولمحكمة العدل الدولية اختصاصان، أولهما استشاري والأخر قضائي. ويتعلق الاختصاص الاستشاري بتقديم الآراء الاستشارية أو الفتاوى طبقاً لنص المادة ٩٦ من الميثاق وذلك لأي من الجمعية العامة أو مجلس الأمن إذا طلب من المحكمة إفتاءه في أي مسألة قانونية، كما يجوز لسائر فروع الأمم المتحدة أن تطلب من المحكمة إفتاءها فيما يعرض لها من مسائل قانونية إذا أذنت لها الجمعية العامة بذلك (٢٢). أما الاختصاص القضائي فيتعلق بالفصل في المنازعات القانونية بين الدول، ولا يتحقق الاختصاص القضائي للمحكمة إلا في حالة قبول الأطراف للولاية الجبرية للمحكمة، فإذا أقر الأطراف بتلك الولاية تصبح الأحكام التي تصدرها المحكمة ملزمة استناداً إلى نص الفقرة الثانية من المادة ٩٤ من الميثاق والتي تنص على: إذا امتنع أحد المتقاضين في قضية ما عن القيام بما يفرضه عليه حكم تصدره محكمة العدل الدولية فللطرف الأخر أن يلجأ إلى مجلس الأمن، وللمجلس إذا رأى ضرورة لذلك أن يصدر قرارا بالتدابير التي يجب اتخاذها لتنفيذ هذا الحكم (٢٣). ويرى البعض أن هذا النص من الميثاق يكفل في طياته البعد التنفيذي والحجية لأحكام محكمة العدل الدولية، ومن ثم يرون أنها أحكاماً إلزامية تستوجب الإتباع والتنفيذ، وأكدوا على ضرورة احترام الأحكام التي تصدرها محكمة العدل الدولية، ولما كانت أحكام محكمة العدل الدولية تشكل في مجملها بعض قواعد ومصادر القانون الدولي، لذا فإن هذا النص المذكور من المادة ٩٤ من الميثاق قد جاء ليكفل للقاعدة القانونية الدولية عنصر التنفيذ الجبري (٢٤).

المبحث الثالث

نظرية لحظة النضج

التوقيت المناسب للتدخل لإحداث تسوية سياسية

تناولنا فيما سبق الاستراتيجيات المعنية بإدارة الصراع، وتطرقنا إلى عملية التفاوض والمساومة والادوات المساعدة التي تستهدف الوصول لتسويات مقبولة للأطراف، وكما أوضحنا أن الصراع أو حتى النزاع هو حالة يقتضي التعامل معها وجود تشخيص دقيق كي يمكن تحديد آليات مناسبة للحل، ويتطلب ذلك إدراك لطبيعة القضايا محل الصراع، فضلاً عن إدراك مواقف وبيئة الأطراف بما يتضمنه من معلومات عن القوى السياسية والاجتماعية وصانعي القرار، إضافة إلى ذلك نجد أن معظم التحليلات المعنية بتسوية الصراعات أو النزاعات الدولية تركز على الربط بين نجاح التسوية أو تقبل فكرة التفاوض والسير نحو التسوية - وبين مدى توفر مقترحات مقبولة وجدية للحل أو وجود طرف ثالث يمتلك آليات ابتكارية وفعالة تسمح له بجر أطراف الصراع بعيداً عن المواقف المتصلبة ومن ثم إيجاد مخارج مناسبة.

وبالإضافة إلى تلك الجوانب الهامة المرتبطة بالتفاوض والتسوية التي سبق أن تناولناها - إلا أنه تبقى هناك نقطة هامة وحيوية في هذا الصدد تتعلق بالتوقيت المناسب، حيث يرتبط نجاح التسوية أو حتى مجرد تقبل الفكرة بإشكالية التوقيت المناسب للتدخل من قبل طرف خارجي بغرض التوسط.

حيث أن فرص نجاح الوسطاء لإقناع المتصارعين بالحلول الوسط في مرحلة معينة من الصراع - قد تكون كبيرة إذا ما قورنت بمراحل أو فترات أخرى. بيد أن الحديث عن مرحلة معينة من الصراع قد يكون حديث تعميمي، فالأمر هنا قد لا يتعلق بمرحلة معينة - بقدر ما يتعلق بفترات زمنية قصيرة أو لحظات بعينها يكون خلالها التوصل لحل أمراً متيسراً، بمعنى ضرورة فعل الشيء الصحيح في الوقت المناسب The Right Time to do something.

في هذا السياق طرح ويليام زارتمان William Zartman (*) نظريته التي أسماها بـ"لحظة النضج Ripe Moment"، وفيها يفترض أن مسألة التوقيت هي النقطة الأكثر أهمية لجهود الوساطة، حيث يرى زارتمان في اطروحته أن القبول بالحل التفاوضي لا يرجع إلى إتباع إجراءات معينة فحسب، ولكنه يرجع بشكل أساسي لنقطة زمنية تعكس مدى جاهزية الأطراف لاستغلال الفرص ومواجهة الخيارات الصعبة وتقديم تنازلات متبادلة. ويؤكد زارتمان على أن نجاح الوساطة مرتبط ببلوغ ما أسماه بـ"لحظة النضج" وإدراكها من قبل المتنازعين، فخلال مرحلة من مراحل الصراع وفي نقطة زمنية معينة دون غيرها يمكن أن يُظهر المتحاربون استعدادهم للتعامل مع مقترحات طالما تغاضوا عنها في السابق، ويرجع ذلك إلى إدراكهم بأن أي بديل عن التفاوض سيؤدي إلى كارثة، فضلاً عن أنه لا تلوح في الأفق أي احتمال لإمكانية الحسم العسكري، وهنا نكون إزاء ما يسمى بلحظة النضج والتي تُحسّن وبشكل مفاجئ من فرص نجاح الوساطة (٢٥).

(*) ويليام زارتمان أكاديمي ومحلل سياسي أمريكي متخصص في الشئون الإفريقية، وأستاذ إدارة الصراع بكلية بول نيتزه للدراسات الدولية المتقدمة بجامعة جونز هوبكنز الأميركية.


وليام زارتمان

إذاً فنجاح التسوية أو الحلول التوفيقية هو أمر يرتبط بالتوقيت المناسب للتدخل، أو بالنقطة التي وصفها زارتمان بلحظة النضج ولكن كيف يمكن تحديد هذا التوقيت المناسب أو الوصول للحظة النضج تلك؟. في هذا الصدد يرى ويليام زارتمان وغيره من المعنيين بإدارة الصراع أن هناك عدة عوامل قد تقود إلى لحظة النضج. وفي هذا السياق برزت عدة أطروحات كشفت عن أربع نماذج تفسر كيف يبلغ الصراع لحظة النضج، اثنان منهما طورهما زارتمان نفسه، فأرجعها في النموذج الأول إلى وقوع أطراف الصراع فيما وصفه بـ"حالة المأزق الضار المتبادل" وأرجعها في نموذجه الثاني إلى ما وصفه بـ"حالة الكارثة الوشيكة المتبادلة"، أما النموذج الثالث "المصيدة" فقد طرحه جويل بروكنر وجيفري روبين، وأخيراً النموذج الرابع "الفرص الجذابة المتبادلة" بواسطة كريستوفر ميتشيل وتشيستر كروكر، وسوف نتناولهم بشكل تفصيلي في الجزئية التالية.

١: نموذج المأزق الضار المتبادل

يرى زارتمان أن لحظة النضج تتحقق عند وقوع طرفي الصراع فيما أسماه بموقف أو حالة المأزق الضار المتبادل Mutual Hurting Stalemate، ويؤكد على أن تواجد الأطراف في هذا الموقف هو أحد الظروف المناسبة لنجاح التسوية. وطبقاً لهذا فإن لحظة النضج تتوقف على إدراك أطراف الصراع

بأنهم يعيشون مأزقاً ضاراً متبادلاً... وهو موقف يشبه السير على أرضية مستوية لا تبدو في الأفق نهاية لها أو السير في نفق مسدود Deadlock لا يبدو خلاله نقطة ضوء أو بارقة أمل، بمعنى أنه ليس بوسع أي طرف مساحة أو نقلة جديدة يستطيع التصعيد خلالها وتمكنه من حسم الصراع، وعندها يتحول قادة الطرافين عن عقلية الانتصار Winning Mentality لصالح عقلية توافقية Conciliating Mentality، بمعنى أنه حينما تُسد الطرق أمام الحلول الإنفرادية تصبح الحلول التوافقية هي المخرج الوحيد، وحينها يشعر الأطراف بامكانية التوصل إلى حل عبر التفاوض (٢٦). فإدراك طرفي الصراع (ولو بدرجات متفاوتة) أنهم في مأزق يولد لديهم شعوراً بأنهم باتوا رهينة وضع لا يحقق استمرار التصعيد معه أي مكاسب، من ثم يتعين البحث عن مخرج لهذا النفق المسدود. ويستند إدراك الطرفين بأنهم في مأزق إلى تزايد الخسائر والمعاناة الناجمة عن استمرار التصعيد، خاصة عندما ترتفع الخسائر بشكل جذري أو عندما تتعاظم التكلفة على المكاسب المرجوة، فعندها تدرك الأطراف طبيعة المأزق وتبحث عن بديل آخر.

وفيما يتسق مع نظرية المباريات، يرى زارتمان أن المأزق المتبادل يمكن أن يفضي إلى انفراجة للموقف بشكل يتماثل مع الانتقال من ورطة السجين Prisoner Dilemma Game إلى ورطة الجبان Chicken Dilemma Game أي التحرك من الحالة السلبية التي يتسم بها هذا الوضع المتجمد إلى وضع أكثر إيجابية يعكس قابلية للتفاوض، ويرى زارتمان وجود مؤشرات تعكس ذلك يمكن استنتاجها من أحاديث وتصريحات المسئولين لدى الطرفين حول التنازلات المتبادلة التي يمكن تقديمها عبر الحل التفاوضي (٢٧).

وقد لا يرتبط حدوث المأزق بوجود آثار ملموسة ومؤشرات مادية كارتفاع معدل الخسائر لدى كل طرف، بل قد يرتبط أيضاً بإدراك أطراف الصراع لاحتمالية حدوث هذا الارتفاع، ويتوقف هذا الإدراك بدوره على الخبرة التاريخية والاستفادة من دروس الماضي، بمعنى أن تأخذ الأطراف المتصارعة بعين الاعتبار معاناتها السابقة والتكاليف التي تحملتها عند تحديد خياراتها المستقبلية، ويلاحظ أن المؤسسة العسكرية تعد هي أهم القوى أو الجهات المعنية بتلقي أو إدراك المأزق لدى كل طرف، لذا يجب ترصُّد أداء ومواقف تلك المؤسسات إلى أن تُظهر الأطراف استعدادها أو بوادر بشأن تقديم تنازلات متبادلة. ويلاحظ في هذا الصدد أيضاً أن الميل إلى التوجه نحو التفاوض لا يقتضي حتماً وجود إدراك متبادل للمأزق من الطرفين، بل أنه قد يكفي إدراكه من قبل الراعي الذي يقف وراء طرف معين (٢٨).

٢: نموذج الكارثة الوشيكة المتبادلة

بالتوازي مع المأزق الضار، يطرح زارتمان نموذجاً آخر للوصول إلى لحظة النضج اسماه بالكارثة الوشيكة المتبادلة **Imminent Mutual Catastrophe**، وهي نقطة زمنية في الموقف الصراعي تعكس تصعيداً ينذر بوقوع كارثة وشيكة، وتتماثل مع حالة الوصول إلى حافة الهاوية **Brinkmanship** التي تعكس موقفاً أو نقطة تسوء فيها الأمور بشكل مفاجئ. وإذا كان المأزق الضار المتبادل يعكس تجمداً في الوضع أو انعدام سبل الحسم، فإن النموذج الكارثي يعكس توقيتاً حرجاً **Deadline** قد تسوء بعده الأوضاع

بشكل مأساوي، ومن ثم قد يتولد قناعة لدى الأطراف بأن المفاوضات بديل جيد. ويؤكد زارتمان أن الأمر لا يتوقف على طبيعة الموقف الكارثي أو توقيته فقط، بل أيضاً بتقديرات أطراف الصراع وإحساسهم المفاجئ باحتمالية السقوط في الهوة إن لم يتداركوا الأمر ويعملوا على إنهاء هذا الوضع المتأزم، وترتبط تقديراتهم حول قرب حدوث الكارثة بوجود تزايد هائل لتكاليف استمرار الحرب أو إدراك متأخر باستحالة الحسم العسكري.

ويرى زارتمان أن الشعور المتبادل بالكارثة يعد أمراً ضرورياً للوصول إلى لحظة نضج الصراع تجاه الحل، فإذا اقتصر إدراك الكارثة على طرف واحد فإن ذلك قد يدفع الطرف الآخر لتصلب ورفض التفاوض انتظاراً لسقوط الخصم في الهوة والفوز بجميع مكاسب الصراع أو غنائم الحرب (٢٩).

وبرغم وجاهة التصورات التي طرحها زارتمان في نموذجيه حول الوصول إلى لحظة النضج لنجاح جهود التسوية إلا أن هناك بعض الملاحظات والمآخذ حول تلك الأطروحات، صحيح أن استقراء بعض التجارب في العلاقات الدولية قد تحمل تأييداً لنموذجي زارتمان، إلا أن هناك تجارب اتخذت مساراً مغايراً لتلك التصورات، فهناك مواقف صراعية حول مسائل قيمية أو قضايا غير قابلة للتفاوض، وفيها تنظر بعض الأطراف للخسائر مهما ارتفعت باعتبارها تضحيات سيجازى عليها في الآخرة، أو أنها قد تمتلك قدرة هائلة على التعبئة واحتواء التكاليف، الأمر الذي قد يشكل حائطاً صلداً حول الصراع يصعب اختراقه حول ويجعله مستعص على الحل.

إشكالية أخرى تتمثل في أن الصراعات المزمنة تقتضي بلوغ مستويات عالية من العنف او الحدة كي تصبح ناضجة للحل، وتعتبر لحظة النضج هي الأرضية التي يمكن الوقوف عليها قبل الانحدار إلى الهاوية، لذا فإن على الوسطاء استغلال هذه اللحظة، لكن في بعض الأحيان قد يفتقد الوسيط المهارة التي تمكنه من استثمار الفرصة للتدخل بشكل فعال عند نقطة ما قبل الانحدار، الأمر الذي قد يقود المتصارعين إلى الانجراف في دوامة من العنف والدمار. يضاف إلى ذلك أن لحظة النضج قد لا ترتبط فقط بفكرتي المأزق المتبادل أو الكارثة المتبادلة - لكنها قد ترتبط أيضا بالتحولات في البنية الداخلية للأطراف المتصارعة، فبروز تهديدات داخلية وانقسامات أو تغيرات في البنية السياسية وبروز قوى سياسية جديدة، هي عوامل يمكن أن توفر شروطاً للتحول تجاه المخرج التفاوضي، فالقلاقل والاضطراب الداخلية هي ظواهر ينتفي معها التأييد الكافي الذي تحقق الاستمرارية في عملية التعبئة، لذا قد تعمد الأطراف إلى إعادة النظر في حساباتها وتميل إلى التسوية. نصل إلى نقطة هامة حيث تستند أطروحات زارتمان إلى افتراض العقلانية في صانعي القرار لدى كل طرف من أطراف الصراع، فكلا النموذجين يستندا إلى الحسابات الرشيدة ويتجاهلا افتراض لاعقلانية أطراف الصراع، فكثيراً ما لا يتعلم البعض من تجارب الماضي أو لا يضعوا خسائرهم السابقة في الحسبان، بل قد تزداد شراسَتُهُم وميلهم إلى التصعيد كلما تزايدت الخسائر.. ولعل أخر ما يمكن أن يؤخذ على نموذجي زارتمان هو ذلك الدور السلبي الذي يتخذه الوسيط، حيث يظل الوسيط في نموذجيه ساكناً أو عاكفاً انتظاراً لبلوغ الصراع لحظة النضج.

٣: نموذج المصيدة

يعد نموذج المصيدة Trap أو الفخ Entrapment بمثابة تطوير لافتراضات زارتمان حول الوصول إلى لحظة النضج، وقد صاغه كل من جيفري روبين Jeffrey Z. Rubin أستاذ علم النفس بجامعة تافتس الأميركية، وجويل بروكنر Joel Brockner أستاذ علم النفس الاجتماعي بجامعة أريزونا. حيث يعرف بروكنر وروبين المصيدة Psychological Trap بأنها درجة من التصعيد المادي للصراع يعقبها تصعيد نفسي تتزايد فيه الضغوط النفسية على المتصارعين للانسحاب من حلبة الصراع أو التراجع للحفاظ على الوضع القائم (٣٠).

ويعول هذا النموذج على طبيعة العامل الإدراكي لصانعي القرار، حيث يقوم نموذج المصيدة على افتراض وضع يتسم فيها مواقف طرفي الصراع باللاعقلانية أو عدم الرشد Irrationality (*) حيث يُنظر إلى الخسائر في ظل تلك الحالة من اللا عقلانية كثمن للحصول على الانتصار الحاسم، وبهذا المنطق أيضاً فإن تزايد الأضرار تصبح مبرراً للاستمرار في التصعيد،

(*) يرى البعض أن المصيدة ليست بالحالة اللاعقلانية الصِّرفة، بل يمكن تفسيرها عقلانياً من منطلق أن التضحيات والخسائر التي يتكبدها الأطراف تجعلهم يصرون على تحقيق النصر وأن أي بديل عن الانتصار هو أمر يصعب تقبله، إذ لا يمكن مقايضة التضحيات باتفاقية تحقق حلولاً وسطاً أو مكاسب جزئية، فضلا عن أنه عادة ما يغلب على أطراف الصراع تصور مفاده أن التضحيات التي قد تقدم مستقبلا هي تضحيات ثانوية مقارنة بما تم تقديمه في الماضي، وأن بالإمكان تحمل تضحيات جديدة ما دامت تمكنت من تجاوز مراحل ترى بأنها أصعب مقارنة بما سيأتي. أما التفسير الأخر الذي يضفي العقلانية على حالة المصيدة فينطلق من أن صناع القرار لدى أطراف الصراع لا يميلون غالباً إلى تقبل فكرة التسويات الوسط والتفاوض – إلا حينما يلوح في الأفق بوادر السيناريو الأسوأ.

بمعنى أنه كلما اتسع نطاق الخسائر كلما إزداد إصرار الطرفين على التصعيد دون هوادة بغية تحقيق الانتصار الشامل والانتقام وتبرير الكلفة والآثار النفسية والسياسية التي قدمت، حيث أن التراجع من وجهة نظر صانعي القرار قد ينعكس سلبياً على مستقبلهم ومراكزهم الداخلية والخارجية.

وعكس نموذجي المأزق والكارثة، ينتفي في نموذج المصيدة افتراض عامل التعلم أو أخذ الخسائر السابقة في الاعتبار، حيث يبنى على تصور أن طرفي الصراع ينساقان بشكل تصعيدي للسقوط في فخ السعي المستمر لتحقيق النصر رغم أن تكاليف استمرار التصعيد **Escalation** تبدو غير قابلة للتحمل (على الأقل بالنسبة للأطراف الخارجية التي تراقب الموقف) حيث يُظهر الطرفين التزامهما بسياستهما السابقة رغم فشلها اعتقاداً بأنهما سيقطفان ثمارها لاحقاً.. لكن إذا كانت الأضرار أو الخسائر الناجمة عن الصراع تُعطي مبرراً للاستمرار في التصعيد بدلاً من التراجع، *فأين تكمن لحظة النضج التي تسمح بإدارة دفة الصراع في اتجاه التسوية؟*

يفترض بروكنر و روبين في نموذجهما الفخ أو المصيدة النفسية أن صانعي القرار في هذا النوع من الصراعات المستعصية يجتازون أربعة مراحل: الأولى فيها يستهدف أحد الأطراف أو كلاهما تحقيق إنجازات محددة وفيها تكون الخسائر محدودة. أما الثانية فتشهد تصاعداً للخسائر ومن ثم تشهد تطويراً للأهداف وفي هذه المرحلة يتم تعلية سقف الأماني والتطلعات وخلالها يقطع صانعوا القرار على أنفسهم وتجاه شعوبهم التزامات معينة لتحقيقها.

وتشهد المرحلة الثالثة استنزافاً متبادلاً لموارد وطاقات الأطراف، وبرغم هذا الاستنزاف المتبادل إلا أن كل طرف يعمد إلى التهويل من حجم الخسائر التي لحقت بالخصم والتهوين من خسائره، وينظر قادة الصراع إلى الصدام بمثابة جسر للوصول إلى تحقيق أهدافهم، أما التكاليف والتضحيات فهي دعائم ضرورية لهذا الجسر مهما عظمت. أما المرحلة الرابعة ففيها يغلب على الطرفين منطق أسوأ السيناريوهات Worst-Case Scenario، حيث تشهد استنفاذاً في مواردهما، لذا يسعى الأطراف للبحث عن مخرج (٣١).

وبناء على هذا السُّلّم التصعيدي، فإن النقطة الحاسمة لنضج الصراع تكمن في المرحلة الانتقالية بين المرحلتين الثالثة والرابعة، وفيها تلعب الخسائر والضغوط النفسية وتصورات السيناريوهات الأسوأ دوراً أساسياً لتحويل توجهات صانعي القرار نحو وقف النزيف والتخلي عن الوعود المقدمة للنصر، وخلالها يتوقف صانعوا القرار عن اعتبار التضحيات بمثابة ثمن للنصر، ويقتنعون بضرورة إنقاذ ما يمكن إنقاذه، وعند هذه النقطة يمكن للطرف الثالث التدخل لوقف التصعيد والعمل على إيجاد تسوية.

ويرى روبين أن المشاكل الناجمة عن التأخر طويلاً في التحرك أو التدخل لوقف تصعيد الصراعات تتماثل مع تلك الناجمة عن التسرع في التدخل. فالتسرع في التدخل أو التوسط قد يكون في حد ذاته مشكلة إن لم يكن هناك حينها دوافع كافية لدى أي من الطرفين للتفاوض. كذلك فقد يمثل التحرك بعد فوات الأوان مشكلة إذا كان هناك بالفعل حافزاً عالياً لدى

الطرفين لا يتم استغلاله. وبالتالي فهناك نوعان من الأخطاء التوقيتية، الأول يتمثل في الإحجام عن التدخل عندما يكون الوقت مناسباً، والثاني هو التسرع في التدخل قبل الوقت المناسب .... ومع ذلك، يحذر روبين مما أسماه بـ "وهم اللحظة المناسبة Delusion of the Right Moment"، حيث يرى أن النضج أو التوقيت المناسب Moments of Opportunity يمكن أن يُساء استخدامهما على حد سواء، فيُتخذا كذريعة للمماطلة أو التسويف ومن ثم إطالة أمد الصراع للحفاظ على الوضع القائم وعدم الحسم. وبسبب أنه غالباً ما يتم استخدام مسألة التوقيت كذريعة سلبية انتظاراً للحظة النضج، يرى روبين أن المعنيين بهذا الصراع ينبغي عليهم البحث عن وسائل لإحداث النضج - بدلاً من الوقوف ساكنين (٣٢).

ومن جهة أخرى يرى روبين أن لحظة النضج أو التوقيت المناسب يمكن أن يستخدما كوسيلة ضغط أو تهديد لحث أحد الأطراف أو كليهما على اتخاذ إجراءات فورية (تحركوا الآن أو أنكم لن تحصلوا على فرصة أخرى). بمعنى أن مفهوم لحظة النضج أو التوقيت المناسب يمكن استخدامهما كحيلة أو خدعة لإجبار الآخرين على تغيير مواقفهم أو تحريك الموقف، وذلك بمنطق الفرصة السانحة Window of Opportunity التي يجب انتهازها حتى لا تتحول إلى فرصة ضائعة Missed Opportunity (٣٣). ويلاحظ أن هذا هو الأسلوب الشائع الذي تستخدمه الولايات المتحدة في تناولها لملفات الشرق الأوسط لاسيما ما يتعلق بقضايا الصراع العربي الإسرائيلي.

وفي هذا السياق يرى روبين أن نعظم الصراعات عادة ما تفضي إلى لحظات نضج متعددة Multiple Moments of Ripeness وليست فقط إلى لحظة نضج واحدة Single Ripe Moment، وأنه لا يوجد فترات تخلو من لحظات مناسبة للتدخل، ذلك أن الدورة الزمنية لمعظم الصراعات هي دورة غير خطية أو ثابتة من حيث الكثافة، ومن ثم فإن كثرة التغييرات في درجة الصراع من شأنها أن تفضي إلى لحظات نضج متعددة للتدخل (٣٤).

وفيما يتسق مع دور التحولات الداخلية في الوصول إلى لحظة النضج، يرى روبين أن إعادة النظر في السياسات التصعيدية المتبعة هو أمر يحتاج إلى تغيير نمط التفكير لصانعي القرار، وهو أمر يتطلب إحداث تغييراً جوهرياً في بيئة صناعة القرار، وتعتبر الرافعة lever أو عملية التعجيل عنصراً حاسماً لتحقيق ذلك، لذا فإن نموذج المصيدة يتيح للطرف الثالث مجالاً واسعاً للتأثير في مسار الصراع... في هذا الصدد يؤكد روبين أن الافتقاد إلى لحظة النضج لا يعني أن ننصرف و نترك الصراع و شأنه، بل يجب على الطرف الثالث أن يخلق الشروط الملائمة للتسوية بدلاً من الانتظار ساكناً... وللقيام بذلك قد يتطلب الأمر من الطرف الثالث أن يساهم في عملية التعجيل Acceleration لبلوغ لحظة النضج أو إحداث عملية إنضاج Ripening الموقف لتهيئة الأطراف لتقبل التسوية، وذلك عبر جر الأطراف المتصارعة إلى مأزق، أو استغلال المأزق إن كان قائماً!(٣٥).

بمعنى آخر فإن نموذج بروكنر و روبين لا يتوقف فقط عند لحظة النضج، فهو لا يربط ذلك بـ "توقيت النضج The Timing of Ripeness" بل يتعداه إلى ما وصفاه بإنضاج أو "نضج التوقيت The Ripeness of Timing".

ويرى روبين أن إحداث هذا النضج (إنضاج التوقيت) عبر الطرف الثالث يمكن أن يتم بعدة وسائل، لعل أسهلها هو تلك الوسيلة الشائعة التي تتمثل في الإحجام عن التدخل أو إظهار شيء من اللامبالاة حتى يبلغ الصراع حداً من الخسائر البشرية والمادية لدرجة لا يستطيع أطراف الصراع تحملها، وعندها يصبح التفاوض خياراً أكثر جاذبية. لكن بما أن هذه الوسيلة قد لا تضيف جديداً، لذلك يرى روبين إمكانية استخدام الحوافز السلبية (العصي Sticks) أو الحوافز الإيجابية (الجزر Carrots) من قبل الوسطاء ذوي المكانة والنفوذ لدفع المتصارعين إلى التسويات التفاوضية، وتستهدف تلك الوسيلة كسر حالة الجمود بجعل المآزق أكثر ضرراً، ومن ثم قد يرى الأطراف أن التسوية هي أفضل من الوضع الراهن. وقد تتخذ العصا صور التلويح باستخدام القوة أو فرض عقوبات، أما الجزرة فيمكن أن تتخذ صورة منح ومساعدات اقتصادية وعسكرية أو صورة أفكار واقتراحات جيدة لاسيما الاقتراحات التي تستطيع تحويل الانتباه بعيداً عن مواقف نظرية معينة وتترجمها لمصالح ومنافع محددة. كذلك يمكن إحداث أو بلوغ النضج (جعل الوقت ناضجاً للتدخل) في بعض الصراعات بإيجاد طرق مبتكرة لزيادة حجم "قطعة من الكعكة" التي يُخاض من أجلها الصراع

وبرغم بعض الصراعات قد لا يصلح معها هذا النوع من الحلول، إلا أنها تظل أيضاً طريقة لها جاذبيتها، فالحصول على قطعة أكبر من الكعكة في بعض الأحيان هو أمر يصعب القيام به دون مساعدة من طرف ثالث. وقد تتمثل هذه القطعة من الكعكة في صورة مادية ملموسة مثل الأراضي أو الموارد الطبيعية. وقد تتخذ في حالات أخرى صور غير ملموسة مثل المقترحات التي تعيد تأطير الصراع على النحو الذي يسمح لأحد أو كلا الجانبين بالتخلي عن المواقف المتصلبة من خلال صيغ تنقذ ماء الوجه، أو أفكار تمنطق أو تعيد تأطير الصراع بعيداً عن الأطر المتشددة، بحيث يتحول جوهر الصراع من أسس مبدئية و قيمية value-based لا تقبل التفاوض إلى قضايا مصلحية interest-based يمكن التفاوض عليها (٣٦).

٤: نموذج الفرص الجذابة

سبق أن تناولنا في النماذج السابقة كيف أن إدراك لحظة النضج من قبل أطراف الصراع قد لا يتأتى إلا بمساعدة من طرف ثالث يضطلع بالدور التوفيقي بين الطرفين المتصارعين، لكن مع أهمية تصور لحظة النضج عند زارتمان وروبين من حيث التصورات الابتكارية – إلا أنه تظل هناك نقطة إشكالية تنطوي على مدى أخلاقية الدور السلبي للوسطاء – المتمثل في الإحجام عن التدخل حتى يبلغ الصراع لحظة النضج وفقاً للتصورات التي استند إليها نموذجي المأزق و الكارثة، و مدى أخلاقية إنضاج الصراع مع ما ينطوي عليه من مخاطر على حياة الأفراد وفقاً لنموذج المصيدة.

وإذا كان نموذج المصيدة يعكس طابعاً عملياً للوسطاء الذين لا يتخذون موقفاً سلبياً من لحظة النضج - فإن نموذج الفرص الجذابة المتبادلة يشترك مع نموذج المصيدة من هذه الزاوية، كذلك فإن نموذج المصيدة لا يفترض لحظة نضج واحدة أو فرصة واحدة سانحة أمام أطراف الصراع بل يرى بوجود لحظات نضج متعددة في عمر أي صراع، ولعل هذا ما يتفق مع نموذج الفرص الجذابة Mutual Enticing Opportunities الذي نحن بصدده.

وفي سياق تقييم نموذجي زارتمان ونموذج روبين، يمكن القول بوجود أوضاع أخرى يشعر فيها المتصارعون بالورطة، فزيادة على المأزق الضار عند زارتمان هناك أشكال أخرى للمأزق مثل: تآكل القوى، اليأس، الإحباط. وعلاوة على استغلال هذه المآزق إن وجد فإنه يناط بالوسطاء في نموذج المصيدة إيجاد أفكار جيدة بناءة لمساعدة المتصارعين على وقف الاستنزاف المتبادل عبر تبني سياسات ملائمة والعمل على تحرير صانعي القرار من الأجنحة المتشددة لاسيما في الصراعات الإثنية. ولعل اتساع هامش المناورة للطرف الثالث يجعل من نموذج المصيدة ذا جاذبية عندما تتوفر لدى هذا الطرف الإرادة والقدرة الكافية للتدخل بفاعلية مقارنة بنموذجي المأزق الضار والكارثة الوشيكة اللذين يعكسان عجزاً أو غياب إرادة التدخل بفعالية. بيد أن سلبية المأزق الضار واستناد المصيدة إلى القوة قد جعل تصور لحظة النضج محل انتقاد، وبتطور المقاربات المعنية بتحويل الصراعات من أسس قيمية إلى نفعية - فقد هذا التصور أهميته لدى كثير من المحللين والمعنيين

بإدارة الصراعات، خاصة في ظل بروز سبل جديدة للتوسط أو التدخل غير المسالك التقليدية المعتادة. وقد أدى هذا التحول الجديد عن منطق إدارة الصراع لصالح منطق تحويل الصراع إلى تقويض كثير من الافتراضات التي استندت عليها نظرية "لحظة النضج" وكشف عن أطروحات جديدة حول إبداله بتصور أو مفهوم نافذة الفرص Windows of Opportunity، وذلك لأن لحظة النضج تشير إلى فترة زمنية قصيرة جداً وبالتالي إلى فرصة محدودة للتدخل في وقت محدد، بينما تعكس النوافذ فكرة تعدد الفرص، فكما أن وضع النوافذ ليس ثابتاً فهي قد تفتح أو تغلق- فإنها بذلك تعكس حقيقة أن فرص نجاح التسوية أيضاً ليست ثابتة، لذا يجب مراقبة تلك النوافذ وما تعكسه من فرص، وعلى الأطراف المعنية استغلال هذا التصور بشكل أمثل عبر تقديم وعرض فرص جذابة لتحقيق التسوية.

ومن ثم فإن نوافذ الفرص تلك تحتاج إلى حشد وترصد طويل المدى على المستويات الدبلوماسية الرسمية وغير الرسمية في كل مراحل الصراع، وربطها بمتابعات وتحليلات مستمرة لرصد أية نوافذ فرص قائمة وانتقاء صيغة التسوية الملائمة ..... وبتعبير آخر فإن نوافذ الفرص تناسب تلك المقاربات الجديدة التحويلية التوجه Transformative-Oriented التي تقتضي على الوسطاء أو المتدخلين ألا ينتظروا أن تفتح النوافذ بشكل كامل لأنها قد تغلق قبل أن يكون صانعوا السلام جاهزين لطرح صيغ التسوية.

في السياق السابق، يتفق تشيستر كروكر Chester A. Crocker (*) مع زارتمان وغيره بأن جهود التسوية يكتب لها حظاً أوفر حينما يكون الصراع ناضجا للحل، غير أن عدم بلوغ الصراع مرحلة النضج لا يعني أن ننأى بأنفسنا بعيداً ولا نقوم بأي شيء حياله، بل يقتضي ذلك تحديد العقبات التي تحول دون المضي قُدماً لحل الصراع، ومن ثم اقتراح الطرق التي يمكن خلالها التعامل مع هذه العقبات حتى يصبح الحل ممكناً. ويرى كروكر أن كل موقف صراعي يشكل حالة فريدة، كما أن كل وسيط يعمل وفق اليات خاصة به، لذا فعندما يصل صراع أو نزاع ما إلى نفق مسدود فإن إنضاجه للحل قد يكون ممكناً عبر منح أطرافه مُقترحاً جديداً للتداول بشأنه، بمعنى أن الوقت المناسب للتدخل يقتضي أيضاً وجود أطروحات جذابة أو عطاءات جديدة يمكن أن يقدمها الطرف المتدخل (٣٧).

وبرغم تعدد الكتاب والمحللين الذين تبنوا تصور أو مفهوم نافذة الفرص إلا أن كريستوفر ميتشيل Christopher R Mitchell (**) يعد أول من قام بتطويره وبلور على أساسه نموذجه الخاص بتوقيت جهود التسوية المسمى بـ "نموذج الفرص الجذابة المتبادلة Mutual Enticing Opportunities". حيث يرى أن الحوافز الايجابية لتغيير المواقف أو السلوك العنيف قد تكون أكثر فعالية مقارنة بالتكاليف المتوقعة لإحداث التغيير في موقف الطرف الآخر.

(*) مساعد وزير الخارجية الامريكية الأسبق للشئون الأفريقية.

(**) أكاديمي امريكي وأستاذ بمعهد تحليل وإدارة الصراع بجامعة جورج ماسون الأمريكية.

في هذا الصدد يرى ميتشيل أن هناك عدة عقبات أو معوقات من شأنها عرقلة حدوث أي تغيير في مواقف الأطراف، وهي عقبات أو محددات سياسية، ومحددات اجتماعية، ومحددات نفسية، ورأى أن التغلب على تلك العقبات يمكن أن يتم خلال بعض الفرص الجذابة منها: ظهور صيغ جديدة للحل يقدمها طرف ثالث، بروز إمكانية للحصول على مكاسب بتكاليف أقل عبر التفاوض، إمكانية تقاسم المكاسب بشكل لم يكن قائماً في السابق، حدوث تغير في بيئة الصراع مثل اختفاء بعض القوى السياسية لدى أحد الأطراف كانت تتبنى نهجاً متشدداً تجاه الخصم (٣٨).

وبرغم تأكيد ميتشيل خلال نموذجه على إمكانية تحكم الوسيط بشكل إيجابي في هذه الفرص الجذابة، إلا أننا نجده يقر بأن تصور الفرص الجذابة قد يحمل في طياته جوانب غير عملية في أنماط معينة من الصراعات، ففي ظل تصاعد حدة العنف فإن التأثير على إدراكات وتقديرات قادة الأطراف يعتبر هدفاً صعباً إن لم يكن مستعصياً دون اللجوء إلى استخدام الرافعة ببعدها غير الإيجابي المتمثل في القوة (٣٩). في هذا السياق أيضاً لم يسلم هذا النموذج من انتقادات زارتمان الذي يرى أنه ومع أهمية الفرص الجذابة المتبادلة لاستمرار المفاوضات ولإنجاح عمليات السلام، إلا أنه قد لا توجد إلا تجارب تطبيقية قليلة تدعمه، حيث يصعب جذب الأطراف المتصارعة إلى مائدة التفاوض دون أن يكون هناك مأزقاً ضاراً أو كارثة وشيكة (٤٠).

إذاً، فمن خلال النماذج التي تناولناها في إطار نظرية لحظة النضج لتسوية الصراعات أو النزاعات الدولية - يتضح مدى الحاجة للاستفادة من تلك النماذج الأربعة، فهناك مواقف صراعية قد تستدعي الأخذ بعين الاعتبار ما تضمنته بعض أو كل هذه النماذج من أطروحات، فعلى سبيل المثال لا يمكن للمسارات التفاوضية في ظل المأزق الضار المتبادل أن تكون مستقرة حتى ولو توصلت إلى اتفاقات لوقف العنف دون أن يكون هناك فرص جذابة متبادلة تهيئ لتسوية دائمة، ولعل ذلك قد يقودنا إلى التأكيد على أهمية التمييز بين مسألة نضج الصراع لإحداث تسوية سياسية ونضجه للشروع في عملية بناء سلام دائم ... في ظل ذلك يصبح هناك حاجة ملحة إلى بلورة نموذج متكامل يتضمن النماذج التي سبق تناولها. بيد أن الإشكالية الرئيسية تتمثل في أننا حينما نتعامل مع ظاهرة الصراع الدولي فإننا في حقيقة الأمر نتعامل مع ظاهرة سلوكية متعددة الأبعاد، وفي ظل تعدد الأبعاد التي تنطوي عليها الصراعات الدولية يصعب الحديث عن نظرية موحدة لتسوية الصراعات حتى تلك التي تقتصر على التوقيت.

هوامش الفصل الرابع

1- William Zartman: The Negotiation Process- Theories and Applications, (California, Sage Publications, 1978), P.29.

٢- د. حامد سلطان: القانون الدولي العام في وقت السلم، الطبعة الرابعة (القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٦٩) ص ٩٩٥

3- Steven J Brams: Negotiation Games (London, Routledge, 1990) pp155 – 157

4- Russell Korobkin:Negotiation Theory and Strategy (New York, Aspen Publishers, 2002), pp.88 – 91.

5- Steven J Brams, Op cit, P. 166.

6- Ibid, P. 176.

7- William Zartman: The Negotiation Process- Theories and Applications, Op cit, pp. 123 – 124.

٨- د. عبد العزيز سرحان: القانون الدولي العام (القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٧٥) ص ١٤٠ – ١٤١.

٩- محمد حافظ غانم: المعاهدات – دراسة لأحكام القانون الدولي ولتطبيقاتها في العالم العربي (القاهرة، معهد الدراسات العربية، جامعة الدول العربية، ١٩٦١) ص ١٨ – ٢٤

١٠ – أ.ل.كلود "الابن" : النظام الدولي والسلام العالمي، ترجمة عبد الله العريان (القاهرة، مكتبة النهضة العربية، ١٩٦٣) ص٨٨–٩٠.

11- Amitai Etzioni, Winning without war (New York, Doubleday,1964). pp. 121 - 126

12- Karl Deutsch: The Analysis of International Relations (New Jersey, Prentice-Hall Inc, 1978) pp. 189-197.

١٣- د. عبد العزيز سرحان: م.س.ذ ، ص ١٦٤ : ١٦٥

١٤- د. حامد سلطان: م. س، ذ، ص ٢٢٤: ٢٢٨

١٥- ميثاق الأمم المتحدة والنظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية (نيويورك، مكتب الاعلام العام، ١٩٨١) ص ٣٠

١٦- د. عبد العزيز محمد سرحان: م. س. ذ، ص ٣٨٩

١٧- م.س ، ص ٣٩٢

18-Brierly, J.L.: The Law of Nation - an Introduction to the International Law of Peace, Fifth Edition (Oxford University Press. 1955) P. 285.

١٩- ميثاق الأمم المتحدة والنظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية م. س.ذ ، ص ٧٤

٢٠- المرجع السابق، ص ٨٩

٢١ - د. عائشة راتب و د. صلاح الدين عامر: التنظيم الدولي (القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٨٧) ص ٢٣٣

٢٢- ميثاق الأمم المتحدة والنظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، م.س.ذ، ص ٧٦

٢٣ – م.س، ص ٧٥

٢٤- د. عبد الله العريان: دور القانون الدولي في الأمم المتحدة، المجلة المصرية للقانون الدولي، المجلد ٢٣ (القاهرة، الجمعية المصرية للقانون الدولي، ١٩٦٧) ص ٧٠

25- .William I Zartman: "Ripeness - The Hurting Stalemate and Beyond", in International Conflict Resolution After the Cold War (Washington, DC, The National Academies Press, 2000) PP. 225 -250.

26- Ibid, P. 258.

27-William Zartman, Ripe for resolution - conflict and intervention in Africa (New York, Oxford University Press, 1989) pp. 88 -93

28- Ibid, pp. 114 - 115.

29- Ibid, pp. 125 - 128.

30- Brockner, Joel and Rubin, Jeffrey. Entrapment in Escalating Conflicts - A Social Psychological Analysis (New York, Springer Verlag, 1985) pp. 275- 276

31- Rubin, Jeffrey Z., Brockner, Joel, Small- Weil, Susan, Nathanson, Sinaia (1980), Factors Affecting Entry into Psychological Traps, *Journal of Conflict Resolution*, 24 (3), 1980, pp. 405-426

32- Jeffrey Z. Rubin, "The Timing of Ripeness and the Ripeness of Timing," in *Timing the De-Escalation of International Conflicts*, (Ed.) Louis Kriesberg & Stuart J. Thorson, (Syracuse, NY: Syracuse University Press, 1991), pp. 237-239.

33- Ibid, pp. 241 - 242.

34- Ibid, pp. 243.

35- Ibid, pp. 244- 245.

36- Ibid, pp. 246.

37- Crocker, C.A., Hampson, F.O., & Aall, P.,, Herding Cats: Multiparty Mediation in a Complex World, (Washington, DC, United States Institute of Peace Press, 1999), pp. 53.

38- Christopher R. Mitchell, 'The Right Moment: Notes on Four Models of Ripeness, Paradigms,The Kent Journal of International Relations Volume 9, Issue 2, December 1995, pp 38-52

39- Christopher R. Mitchell, "Conflict, Social Change & Conflict Resolution an Enquiry" Berghof Research Center for Constructive Conflict Management - Berghof Handbook Dialogue No. 5 First launch Nov 2005, pp 58.
http://www.berghof-handbook.net/documents/publications/dialogue5_mitchell_lead-1.pdf

40- William I Zartman: "Ripeness - The Hurting Stalemate and Beyond" Op. Cit. PP. 224 -226

الفصل الخامس

نظرية الواقعية

Theory of The Realism

المدرسة الواقعية

الواقعية السياسية بشكل عام هو تيار فكري وفلسفي قديم ترجع أصوله إلى عدة قرون مضت، فقد شهدت أثينا في نهاية القرن السادس وبداية القرن الخامس قبل الميلاد العديد من الاتجاهات الفكرية المتباينة كان من ضمنها أفكار السفسطائيين التي عكست أطروحاتٍ مناقضة لتلك التي كان يؤمن بها بعض المثاليون آنذاك، فقد كانت رؤية معظم السفسطائيين تنطلق من أن القيم الأخلاقية هي مسألة نسبية تتغير طبقاً لظروف الزمان والمكان، وأن الظروف التاريخية تضفي على القيم والمثل الفكرية معاني ودلالات مختلفة. وقد ذهب بعض المفكرين السفسطائيين – على رأسهم ثوكوديدس Thucydides في القرن الخامس قبل الميلاد إلى أن هناك قانوناً طبيعياً لا يمنح الغلبة والسيطرة إلا للأقوياء ولذوي الخبرة والكفاءة، لذلك طالبوا بتعليم الشباب الطامح للسلطة السياسة وفن الإقناع والخطابة. وقد كان للسفسطائيين لاحقاً أثراً ملحوظاً على كثير من المفكرين المحدثين من أمثال مكيافيللي Niccolò Machiavelli في بداية القرن السادس عشر والفيلسوف الانجليزي توماس هوبز Thomas Hobbes في القرن السابع عشر. فقد اعتبر مكيافيللي أن كل مجال يخضع لمعيار محدد، وأن السياسة ظاهرة لها مجالها وقواعدها وقوانينها الخاصة التي ليس لها علاقة بالقيم المستمدة من الدين والأخلاق، فالسياسة تقوم على معيار الصديق والعدو الذي يحدده منطق المصلحة والقوة، عكس الأخلاق التي تقوم على الخير والشر (١).

كذلك فقد عكست أفكار توماس هوبز بعض أفكار الواقعية السياسية التي جاءت في كتابه اللفياثان *Leviathan* الذي كتبه عام ١٦٥١، لعل أهمها: أن سلوكيات الدول عبر الحدود ما هي إلا نتاج تأثيرات تاريخية وتعكس صراعات اجتماعية لا تحسمها إلا القوة، وأن لكل نظام سياسي قوانينه التي تتفق مع أهدافه ومصالحه، وليست هناك قوانين عادلة في ذاتها بقدر ما تعبر عن مصالح الأقوياء في المجتمع (٢). كانت أفكار هوبز التي نشرها في هذا الكتاب قد جاءت في أعقاب الحروب الأهلية التي شهدتها انجلترا، وكانت كلها تصب في اتجاه فكرة الحكم المطلق والقوة التي يجب تتسم بها الدولة داخلياً حتى تنعكس على علاقاتها بالآخرين في الخارج. ويلاحظ أن هوبز قد استقى كثير من أفكاره من تلك الأفكار التي كتبها المفكر اليوناني ثوكيديدس خلال الحرب بين المدن والدويلات الإغريقية، فقد ترجم هوبز كتاب ثوكوديدس الذي حوى أفكاره ونشره عام ١٦٢٩ بعنوان: تاريخ حرب البيلوبونيسية History of the Peloponnesian War (*)

وبجانب ذلك استفادت الواقعية على مستوى الفكر والممارسة من علاقتها بالفلسفات الحديثة والمعاصرة (الماركسية، الليبرالية الجديدة، البرجماتية) لتشكل تياراً فكرياً وسلوكياً مستقلاً بذاته.. وكما كان للواقعية السياسية تأثيرها في رسم معالم الفكر والتحليل السياسي القديم والحديث والمعاصر، فقد كان لها دوراً ملحوظاً في التأثير على رجال السياسة وبالتالي في التأثير على السلوك الداخلي والخارجي للحكومات والكيانات السياسية.

(*) حرب نشبت في الفترة ٤٣١ ق.م: ٤٠٣ ق.م، بسبب الميول التوسعية لأثينا على حساب إسبرطة، واشتركت فيها مدن بيلوبونيز Peloponnese التي تشكل أهم أقاليم اليونان

الواقعية في السياسة الدولية: تعد الواقعية السياسية Political Realism بمثابة رد فعل على تيار المثالية Idealism، كانت المثالية قد برزت بشكل ملحوظ كأحد الاتجاهات الفكرية لتحليل السياسات الدولية عقب الحرب العالمية الأولى (الفترة التي شهدت قيام عصبة الأمم) في بلورة المفاهيم الجديدة التي روج إليها المثاليون كمعايير لمدى توافق السياسات الخارجية للدول مع الأخلاق والسلوك المثالي المفترض أن ينتهجوه بما يتضمنه من أدوات لحل المنازعات والحد من الصراعات مثل الوساطة والمفاوضات والتحكيم والقضاء الدولي. وبرغم قدم الأصول الفكرية للواقعية السياسية كما أوضحنا سابقاً، إلا أن نشأة المدرسة الواقعية في العلاقات الدولية نشأة حديث نسبياً، حيث ترجع للفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية، ففي هذه المرحلة تحول الاهتمام في دراسة العلاقات الدولية من إطارها القانوني إلى إطارها الواقعي بما تحمله من أبعاد متشابكة وما تعكسه من مصالح متناقضة وما تراعيه من موازين قوى، وكبديل عن دراسة التنظيمات الدولية و إمكانية تطويرها انصب التركيز على المحددات والعوامل المؤثرة في السلوك الخارجي للدول. وخلال الفترة المشار إليها لم يعد الاهتمام منصباً على تقييم ظاهرة أو حدث سياسي من زاوية قانونية أو أخلاقية، بل تحول اهتمام من وصفوا بالواقعيين Realists إلى دراسة وفهم الأحداث والظواهر السياسية عبر دراسة المحددات والدوافع التي تعكس السلوك الخارجي للدول وتؤثر على علاقاتها، وتحديداً ظاهرتي القوة والصراع. وهكذا انتقل الاهتمام مما "يجب أن يكون عليه" العالم إلى دراسة ما هو "قائم فعلاً".

وطبقاً لتلك النقلة النوعية لم تعد التنظيمات الدولية نقطة الانطلاق في تحليل السياسة الدولية، بل باتت الدولة وأهدافها ومصالحها هي الأساس، ولم يُنظر للقواعد القانونية وسياسات المنظمات الدولية بشكل مستقل عن الدول، بل بات يُنظر إليها كمحصلة لسياسات دول وتمثل انعكاساً لمصالح دول، ومن ثم بات ينظر للمنظمات الدولية على أنها مجرد منتدى لتفاعل تلك السياسات وليست طرفاً له دوراً مختلف ومتميز عن دور الدول. وبعد أن كانت العلاقات الدولية ترتبط بالدراسات التاريخية أو القانونية أدى هذا التحول الفكري عملياً إلى ربط دراسة العلاقات الدولية بدراسة العلوم السياسية بشكل مغاير لما كان عليه، لهذا يُرجع البعض إلى تيار الواقعية الفضل في اعتبار العلاقات الدولية فرعاً من أفرع العلوم السياسية. إلا أن هذا لم يعني انفصالهم عن التاريخ، فقد عمد الواقعيون إلى استقراء الأحداث في فترات معينة واستخلصوا منها مفاهيم حاولوا التدليل عليها وبرهنة صلاحيتها بالمنهج الاستنباطي وذلك بمضاهاة أو مقابلة افتراضاتهم بالوقائع التاريخية والمعاصرة، ومن منطلق هذه الافتراضات التي اعتبروها بمثابة قوانين – يؤكد الواقعيون أن العالم يمكن شرحه بطريقة دورية Cyclic.

في ظل ذلك أيضاً سنجد أن رؤيتهم للمستقبل لا تختلف عن الماضي، فالدول تتنافس لتحقيق مصالحها وأمنها دون النظر لمصالح وأمن الآخرين وغالباً ما تتحول هذه المنافسة إلى صراع، فلماذا إذاً يجب أن يكون المستقبل مختلفاً عن الماضي خاصةً وأن النظام الدولي كان وسيظل فوضوياً بسبب غياب سلطة فوقية، ولعل هذا ما جعل البعض يصف أفكارهم بالتشاؤمية، فالسياسة الدولية طبقاً للواقعية سياسات أحادية Unilateral وأنانية Egoism ولا يوجد فيها مثالية أو أخلاقية أو إيثار أو صداقة (٣).

وقد حاول أتباع هذا التيار الذي يعتمد المنظور الواقعي سواء التقليديون منهم أو الجدد الإجابة عن أسئلة هامة مازال يطرحها الباحثون والمهتمون بالشأن الدولي حتى يومنا هذا. فقد انطلق الواقعيون في معظم كتاباتهم من إثارة تساؤل مفاده: لماذا تسلك الدول المتشابهة المكانة في النظام الدولي سلوكيات خارجية متشابهة برغم اختلافاتها في السياسات الداخلية؟ فضلاً عن تساؤل هام أخر حول: كيف يمكن تفسير مسألة الاستمرارية في السياسات الخارجية للدول – برغم تغير الزعامات السياسية أو التحول في نمط الإيديولوجيات و القيم الاجتماعية السائدة؟ وما الذي يبرر ذلك؟

وقد اعتمدت الواقعية على مفاهيم خاصة لفهم تعقيدات السياسة الدولية وتفسير السلوك الخارجي للدول، لعل أبرزها (الدولة، القوة، المصلحة، العقلانية، الفوضى الدولية، التقليل من دور المنظمات الدولية، الاعتماد على الذات، هاجس الأمن والبقاء) وباتت تلك المفاهيم بمثابة مفاتيح اعتمدتها كل المقاربات الواقعية، بل أن بعض المفاهيم مثل القوة والمصلحة قد باتت بمثابة اقترابات وأدوات أساسية يلجأ إليها معظم المحللين لتفسير السياسات الدولية كما يلجأ إليها صناع القرار لرسم السياسة الخارجية. في هذا السياق يمكن التأكيد على أن للمدرسة الواقعية يرجع الفضل في اعتماد منهاجي "القوة" و"المصلحة" كأدوات أو اقترابات تحليلية في دراسة وفهم طبيعة العلاقات الدولية. لذلك فعادة ما ينظر الواقعيون إلى القضايا الإستراتيجية باعتبارها هي قضايا السياسة العليا **Height Politics** في حين يعطون أهمية ثانوية للقضايا الأخرى (اقتصادية، اجتماعية .. الخ) حيث يصنفونها ضمن مسائل السياسة الدنيا **Low Politics**.

ويلاحظ أن تيار الواقعية في العلاقات الدولية قد مر بعدة تطورات وشهد كثير من المراجعات تبلور عنها عدة اتجاهات، بدايةً مما عرف بالواقعية التقليدية Classical Realism والتي عدلت لاحقاً بنهاية العقد السابع للقرن العشرين نتيجة للتحولات التي شهدتها بنية البيئة الدولية، فأضيفت إليها أطروحات جديدة في إطار ما عرف بالواقعية البنيوية Structural Realism. وفي ثمانينات القرن العشرين شهدت الواقعية تطوراً أخر في إطار ما عرف بالواقعية البنيوية الجديدة Neo- Structural Realism التي كشفت بدورها عن اتجاهين (هجومي Defensive Realism ودفاعي Offensive Realism) كما شهدت تلك الفترة اتجاهاً أخر وصف بالواقعية الكلاسيكية الجديدة Neo-Classical Realism. وقد حاولت الواقعية على اختلاف مسمياتها وأطروحاتها تقديم تفسيرات مقبولة لما تشهده العلاقات الدولية. ولعل نقطة الاشتراك بينهم هي القول بتأثير معطيات البيئة الدولية على السلوك الخارجي، حيث تنطلق الواقعية في دراستها للسلوك الخارجي من مقاربات فوقية Top-Down Approaches، بمعني أنها تنظر لسلوك الدول من منظور النظام الدولي كمفتاح لفهم سلوكها، ووفقاً لهذه النظرة فإن محددات السلوك الخارجي هي أساساً محددات نسقية تفرضها طبيعة النظام الدولي، غير أن ما يمكن ملاحظته فيما يتعلق بمواقفهم حول مسألة الفصل بين السياسة الداخلية والخارجية هو اختلاف درجة هذا الفصل، بحيث نجد أن الفصل تاماً ومطلقاً عند أنصار الواقعية التقليدية والبنيوية، في حين يذهب أنصار اتجاه الواقعية البنيوية الجديدة إلى تخفيف حدة هذا الفصل، والقول بتأثير المحددات الداخلية إلى جانب المحددات الخارجية.

وبرغم أن بعض الواقعيين قد حاولوا صياغة أطر تحليلية لفهم واستيعاب الظواهر الدولية ..... وبرغم أن تلك الرؤى والأفكار قد وصفت بنظرية الواقعية – إلا أن البعض لم يقر حينها بأن مجمل تلك الرؤى الواقعية يمكن تشكل نظرية سياسية بقدر ما نظروا إليها على أنها بعض الاجتهادات التي تنطلق من الاهتمام بدراسة الواقع والاستفادة من التجارب التاريخية.

وبرغم اتفاقنا جزئياً مع القول بصعوبة الحديث عن نظرية واحدة متماسكة للواقعية، إلا أن الواقعيين باختلاف توجهاتهم يقرون ببعض الأسس والتي أسماها البعض بالواقعية الأساسية The Essential Realism والتي تشكل في مجملها زوايا المثلث وهي (محورية الدولة Statism، دافع البقاء Survival، الاعتماد على الذات Self Help) ... فمحورية الدولة هي جوهر نظرية الواقعية بكل اقترابا‌تها، حيث تعتبر للدولة هي الفاعل الرئيس والعنصر الفاعل الأبرز في السياسة الدولية أما العناصر الفاعلة الأخرى فهي ذات أهمية أقل ..... ويعكس مفهوم البقاء دافعاً للسلوك الخارجي الذي يمكن تفسيره في إطار السعي إلى ضمان بقاء الدولة في إطار نظام دولي يصفه الواقعيون بالفوضوي. ويأت مفهوم العون الذاتي أو الاعتماد على الذات ليعكس المبدأ الذي يجب أن تتبعه الدولة لتحيق أمنها وضمان بقائها.

وفي هذه الجزئية سوف نتناول أهم الاتجاهات التي شهدتها المدرسة الواقعية في دراسة العلاقات الدولية منذ منتصف القرن العشرين حتى يومنا هذا:

المبحث الأول

الواقعية الكلاسيكية

ترجع البداية الفعلية لظهور تيار الواقعية في العلاقات الدولية أو ما عرف بالواقعية التقليدية أو الكلاسيكية Classical Realism إلى إسهامات بعض الباحثين والأكاديميين الأمريكيين أمثال هانز مورجانثو Hans Morgenthau و رينهولد نيبور Reinhold Niebuhr إضافة إلى البريطاني إدوارد هاليت كار Edward Hallett Carr وغيرهم، فقد عكست كتابات هؤلاء محاولة للتعامل مع ما شهدته الساحة الدولية في القرن العشرين من أحداث وما نجم عن الحرب العالمية الثانية من واقع دولي وأنماط من العلاقات التي اقتضتها ظاهرة الحرب الباردة. وينطلق الفكر الواقعي من افتراض أساسي مفاده أن السياسة الدولية في مجملها هي تجسيد لحالة مستمرة من الصراع من أجل القوة بين دول تسعى كل منها لتعظيم مصالحها على حساب الاخرين.

كان مورجانثو أبرز منظري الواقعية (*) قد نشر عام ١٩٤٨ كتاباً بعنوان السياسة بين الأمم Politics Among Nations تضمن تحليلاً للسياسة الدولية، احتوى على أطروحات وأفكار وصفها البعض بـ"نظرية الواقعية".

(*) هانز مورجانثو (١٩٠٤ : ١٩٨٠) أستاذ العلاقات الدولية بجامعة شيكاغو، وأبرز المحللين السياسيين في مجال العلاقات الدولية، يهودي أمريكي من أصل ألماني، عمل مستشاراً في وزارة الخارجية الأمريكية في مجال إدارة الصراع مع السوفييت فترة الستينيات.

وقد انطلق مورجانثو في تحليله من مجموعة فروض وصفها بالمبادئ الستة للواقعية السياسية، ويمكن تناول تلك المبادئ بإيجاز على النحو التالي:

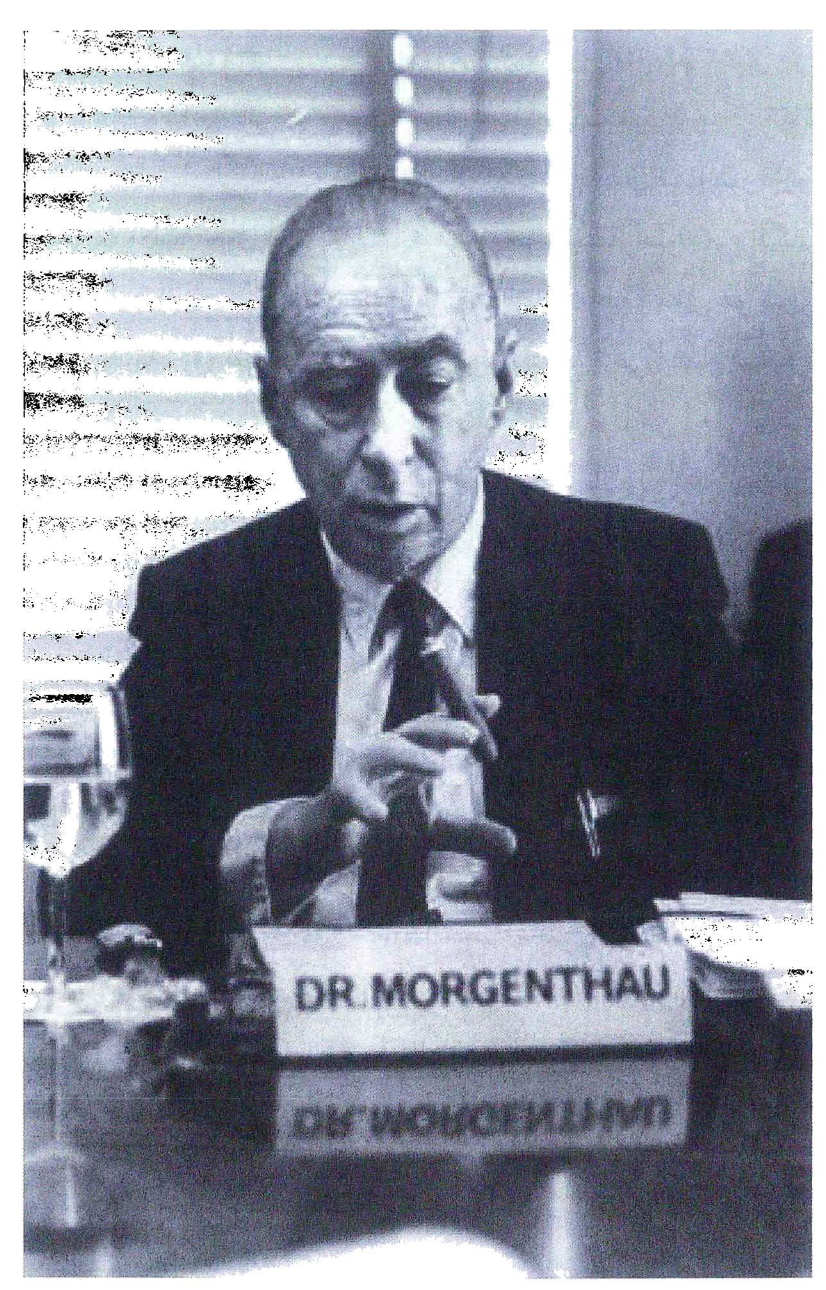
١- أن السياسة تحكمها قوانين موضوعية مستمدة من الطبيعة الإنسانية وأن هذه القوانين لم تتبدل منذ القدم، غاية الأمر أن هناك نوعاً من العقلانية قد تبلور مع نشأة الدولة، هذه العقلانية هي التي تجعل الدول تُوازن بين مجموعة من الخيارات البديلة التي تحقق أهدافها بأقل تكلفة.
٢ – يعتبر مفهوم المصلحة أداة تحليل ودالة رئيسية لفهم السياسة، وأن الغاية النهائية للمصلحة هي تحقيق القوة، لذا تعتبر المصلحة المقترنة بالقوة مفهوماً حاكماً يصلح لتحليل السياسات في أي زمن، وأن قدرات الدولة المادية هي التي تحدد نواياها وسلوكها الخارجي، وليس العوامل الشخصية الخيرة أو السيئة للقادة السياسيين، لذا يرى مورجانثو أن الدول المتقاربة في المكانة تسلك سلوكاً خارجياً متشابهاً رغم اختلاف ظروفها الداخلية.
٣ – برغم أن المصلحة هي مفهوم جوهري بل وثابت في السياسة الدولية إلا أن المصلحة كمحدد ثابت قد يتسع ليشمل مضامين متغيرة ترتبط بالمحتوى السياسي والثقافي التي تصاغ فيه السياسات الخارجية.
٤ – أن المبادئ الأخلاقية العامة والشاملة لا يمكن أن تنطبق على سلوك الدول، فهي مبادئ صيغت في ظروف زمنية ومكانية مختلفة ومتعددة، ومن ثم فإن معيار الحكم على السياسة هو ما يفضي إليه من نتائج.
٥ – ترفض الواقعية السياسية فرض المعايير والتطلعات الخلقية التي يؤمن بها أي شعب على باقي الشعوب، بمعنى رفض اعتماد قيم ومبادئ بعينها لتصبح قيماً أخلاقية عالمية، فكل شيء نسبي ولا توجد قيم ومبادئ مطلقة.

٦ - تفترض الواقعية من الناحية المنهجية استقلال السياسة عن المجالات المعرفية الأخرى كالاقتصاد والقانون والأخلاق، وبرغم أن الواقعية تدرك وجود معايير أخرى ترتبط بالتحليل السياسي، إلا أن هذه المعايير يجب أن تخضع جميعاً للمعيار السياسي لا أن تفرض عليه، ومن ثم فإن الواقعية كما يؤكد مورجانثو هي نظرية تحاول فهم السياسة الدولية على حقيقتها وكما هي طبقاً لطبيعتها الأصلية،لا على ضوء ما يود الناس أن يروه (٤).

وقد أكد مورجانثو على أهمية دراسة التاريخ والاستفادة من تجاربه وخبراته مشيراً إلى أن النظريات السياسية لم تتبلور إلا عبر فهم وتحليل الممارسات السياسية والتجارب التاريخية. لكن برغم تأكيد مورجانثو على أهمية التاريخ رأى أن دراسة العلاقات الدولية على المستوى الأكاديمي تتميز عن التاريخ والقانون الدولي، مؤكداً أن السياسة حقلاً مستقلاً بذاته لا يجب إخضاعه لحقل معرفي آخر، بمعنى أن الظاهرة السياسية هي ظاهرة مستقلة وأن الحكم على أي سلوك سياسي يجب أن يكون من خلال معايير سياسية. وبرغم إدراكه للأهمية الأخلاقية يرى مورجانثو أن طبيعة السياسة تقتضي الفصل بين سلوك الدول والمبادئ الأخلاقية بعكس ما يراه المثاليون (٥).

وتتوافق تلك الأطروحات مع المذهب البرجماتي Pragmatism المعني بالنتائج بغض النظر عن مثالية أو منطقية الفكرة، فكلاهما (البرجماتية والواقعية) يعكسان نظرة عملية، حيث المنفعة هي المعيار الرئيسي لكل قيمة.

ويرى مورجانثو أن الصراع هو ظاهرة مستمرة بسبب الطبيعة البشرية التي يصعب تغييرها، ورأى أن من الخطأ الرهان على أن المعرفة والثقافة يمكن أن يغيرا بسهولة من الطبيعة البشرية والرأي العام كما يراه السلوكيون.



هانز مورجانثو

إذاً فقد كانت نظرة مورجانثو وغيره من الواقعيين إلى العالم تنطلق من كونه غابة وساحة للفوضى والصراع بسبب غياب سلطة مركزية تحتكر القوة وتفرض إرادتها على الجميع. ويلاحظ أن الافتراض الذي تبناه مورجانثو كحقيقة مطلقة حول الطبيعة البشرية هو افتراض يستمد أصوله من أفكار هوبز وميكيافلي حول الطبيعة الإنسانية، فالإنسان طبقاً لهوبز هو شرير وأناني بطبعه، وفي ظل غياب القانون أو قوة تستطيع فرض النظام سيعيش الأفراد فيما أسماه بحالة الطبيعة وسيظل الأفراد يتصارعون من أجل البقاء، وأن الخوف من الفناء والحرص على البقاء قد يدفع بالأفراد العقلانيين إلى تفضيل العيش في ظل قوة عليا أطلق عليها هوبز اسم اللفياثان Leviathan (كائن أسطوري) بدلاً من العيش في عالم يسوده الفوضى (٦).

وتتركز معظم أفكار مورجانثو التي طرحها حول مقولة مفادها أن العلاقات الدولية تجسد في مجملها صراعاً من أجل القوة بين دول تسعى كل منها إلى تعزيز مصالحها بشكل منفرد، وأن هاجس الأمن في ظل غياب قوة عليا أو ما أسماها مورجانثو "حكومة عالمية" يلعب دوراً حاسماً في رسم السياسة الخارجية للدول وفي سعيها للحصول على القوة، فمعظم الدول تسعى بأقصى جهدها للحفاظ على أمنها وتعزيزه بشتى الطرق مهما تعارض مع أمن و مصالح الآخرين نظراً لغياب الحكومة العالمية (٧).

ويؤكد مورجانثو على أهمية الحصول على القوة كوسيلة لتحقيق توازن القوى ويرتبط هذا التوازن عنده بعنصرين أساسيين: الأول مادي ويقضي بوجود تعادل أو تساو حسابي بين القدرات العسكرية التي تمتلكها القوى الدولية

أو الإقليمية، والثاني إدراكي ويعكس إدراك تلك القوى بأهمية هذا التعادل وأهمية استمراره باعتباره الوسيلة المثلى لتحقيق الأمن، ويرى مورجانثو أن توافر العنصر المادي فقط دون الإدراكي هو أمر لا يفي بمقتضيات الأمن.

أما بخصوص تحقيق هذا التوازن فقد بنى مورجانثو تصوراته على مسألة الاعتماد على الذات Self Reliance كمبدأ حاكم لسلوك تلك القوى واعتمادها على قدراتها الذاتية لتحقيق التوازن مع غيرها، وقد شكك مورجانثو في سياسة التحالفات بين الدول كوسيلة لتحقيق توازن القوى طالما أن الدول تنظر دوماً إلى القوة وهو ما قد يجعلها تطيح بمصالح وأمن حلفائها. وفي هذا السياق رأى مورجانثو أن نظام القطبية التعددية هو النظام الأكثر ملائمة لعالم يسعى فيه الجميع لامتلاك القوة والنفوذ بشكل منفرد، فبرغم أن نظام القطبية الثنائية قد يحقق نوعاً من التوازن إلا أن هذا التوازن هو توازن مؤقت عرضة للاختلال في حالة ظهور بوادر الضعف على أحد القطبين وذلك عكس الحال في حالة القطبية التعددية (٨).

وتعتبر الدولة لدى مورجانثو والواقعيين التقليديين هي الوحدة الأساسية في رسم السياسة الدولية، لذا انصبت أفكارهم على الدول (وليس على المؤسسات والتنظيمات) كوحدات أساسية في تحليل العلاقات الدولية، فمذهب مركزية أو محورية الدولة (الدولاتية Statism) هو صلب الواقعية في إطارها التقليدي، لذا لم يكترث مورجانثو بتأثيرات أو دور التنظيمات أو الفاعلين الدوليين غير المنتظمين في شكل دولة Non-State Actors.

وتفترض الواقعية التقليدية في تحليلها أن الدول تتصرف من منطلق عقلاني في سلوكها الخارجي، حيث ينطلق تحليلها من افتراض أن الدول تنظر إلى البدائل المتاحة أمامها بشكل عقلاني Rational و مصلحي Pragmatic، وتتخذ القرارات التي تخدم مصالحها العليا و تتجه نحو زيادة قدراتها، وأن كل الدول تعمد إلى ذلك رغم أن بعضها قد يفتقر إلى المعلومات الكاملة والواضحة بشأن الخيارات البديلة، ومن ثم قد لا يصبح في إمكانها اتخاذ قرارات صائبة أو أن تسلك سلوكاً رشيداً، وقد نظر مورجانثو إلى عملية صنع السياسة الخارجية على أنها عملية ترشيدية أو عقلانية لكونها تسعى دائماً لتعظيم القوة والمصلحة الوطنية وتقليل الكلفة أو الخسائر، فهي كما يراها لا تخرج عن كونها عملية توفيق بين الوسائل المتاحة وبين الأهداف.

كذلك ينظر مورجانثو وغيره من الواقعيين التقليديين إلى الدولة كوحدة واحدة، فبرغم أن صانعي ومتخذي قرارات السياسة الخارجية لدولة ما هم أشخاص متعددين – إلا أنهم يروا أن الدولة تتعامل مع العالم الخارجي بصفتها كيان واحد متماسك، وبالتالي دائماً ما نجدهم يقللون من شأن العوامل النفسية والخصائص الشخصية كمحددات للسياسة الخارجية.

وبرغم إقرار مورجانثو بأن الميل إلى الصراع يرجع بصفة عامة إلى الطبيعة البشرية– إلا أنه يؤكد على أن هذا الأمر لا يقتصر على دولة بعينها أو أفراد محددين يمكن العمل على تغيير طبائعهم أو سلوكهم، بل هي سمة عامة للبشر يصعب تغييرها، ومن ثم فهو لا يرى أي جدوى من دراسة تلك السمات بشكل تفصيلي في إطار تحليل السلوك الخارجي للدول.

لذا ينزع التحليل الواقعي عند مورجانثو وغيره ممن ساروا على نهجه إلى التعامل مع سلوكيات الدول على أنها نتاج تفاعلات خارجية وتعكس تفاعلات الدول ذات التأثير، وينطلق من فكرة تشابه السياسات الخارجية للدول المتشابهة من حيث مكانتها في النظام الدولي رغم التباين والاختلاف الكبير في المعطيات الداخلية لهذه الدول، ولعل ذلك يفسر سبب تجاهل الواقعية التقليدية لأثر العوامل الداخلية، فالواقعية التقليدية لم تعتمد مستوى التحليل الداخلي للنظم بما يتضمنه من أبعاد اجتماعية وثقافية سائدة داخل المجتمع كما هو الحال عند أصحاب المدرسة السلوكية وما بعد السلوكية والمثالية، حيث لا تنظر الواقعية السياسية لسلوك الدولة الخارجي إلا بمثابة انعكاس للسياسة الدولية أو السياق الدولي الذي يتم رسمه من قبل وحدات دولية هي في الأساس دول وليست أطراف أخرى لا تنتظم في إطار الدولة، وطالما أن حالة النظام الدولي هي حالة الصراع والفوضى، يصبح على الدولة أن تتكيف مع معطيات ذلك النظام، وتصبح القوة هي العامل الحاسم في إدارة الدولة لعلاقاتها مع الآخرين (٩).

إذاً فقد جسدت الواقعية عالماً تتسم سياسته الدولية بديمومة من الصراع الفعلي والمحتمل، وبنت افتراضاتها على أنه ما من شيء يتيح للدولة فرصة النجاة غير الاستخدام البارع للقوة أو التهديد باستخدامها، وأن استقرار النظام يبقى رهناً باستمرار نجاح القادة في التوفيق بين المصالح وإحداث حالة من التوازن في القوة. وقد استمرت الهيمنة الفكرية لأصحاب هذا المنظور الواقعي على حقل العلاقات الدولية فترة الحرب الباردة، وبرغم أن

تلك الأفكار التي تتمحور حولها الواقعية لم تكن تحمل في مجملها نظرة تفاؤلية حول إمكانية الحد من الصراعات، إلا أنها قد أسهمت حينها في تقديم تفسيرات منطقية لكثير من الظواهر الرئيسية في السياسية الدولية (صراع، تحالف، هيمنة، نفوذ، استقطاب، سباق تسلح وغيرها من ظواهر) ويلاحظ أن تأثيرها لم ينحصر في حقل الفكر والصعيد والأكاديمي في تلك الفترة المعنية – بل امتد بتأثيراته على تصورات صانعي السياسة وممارساتهم، فقد تبنى كثير من السياسيين تلك الأفكار وانعكست على سلوكهم وسياساتهم ولعل أبرزهم الدبلوماسي الأمريكي الشهير جورج كينان George Kennan مهندس الحرب الباردة وصاحب سياسة الاحتواء المعروف باسم Mr. X، ووزير الخارجية هنري كيسنجر، ثم ألكسندر هيج Alexander Haig وزير الخارجية الأمريكي السابق في عهد رونالد ريجان.

وقد تعرضت آراء مورجانثو وغيره من الواقعيين الكلاسيكيين آنذاك لموجة من الانتقادات المنهجية من بعض التيارات الفكرية لاسيما الليبرالية والسلوكية، فقد انصبت معظم انتقادات الليبراليون حول غموض بعض المفاهيم المحورية أو المفاهيم المعتمدة في التحليل وعدم دقتها خاصة مفهوم المصلحة الوطنية الذي يصعب إكسابه مفهوماً عملياً بسبب اختلاف تجارب الأمم وثقافاتها واختلاف توجهات قادتها السياسيين، وقد انصرف الأمر ذاته على مفهوم القوة، فبرغم أهميته إلا أن القوة هي مسألة نسبية وليس هناك معياراً محدداً أو ثابتاً لحساب القوة، أما بشأن فرضية مورجانثو حول أن الدول المتقاربة في المكانة تسلك سلوكاً خارجياً متشابهاً – فقد

ووجهت تلك الفرضية بعدة انتقادات بسبب تجاهل مورجانثو إعطاء تفسير لسبب هذا التشابه في السلوك الخارجي للدول المعنية رغم اختلاف ظروفها الداخلية ... كذلك ووجهت الأفكار الواقعية بكثير من الهجوم من أصحاب التوجهات السلوكية، فقد انتقدوا إطارهم التحليلي الجامد الذي يتجاهل تماماً الطبيعة البشرية وما تتسم به من تغير من مرحلة إلى أخرى ومن موقف إلى آخر، كذلك انتقدوا فرضيته القائلة بخطأ الرهان على المعرفة والثقافة في تغيير الطبيعة البشرية والرأي العام بشكل يضفي على الواقعية نظرة تشاؤمية، كذلك انتقدوا افتقار أطروحاتها للعلمية وعدم استخدام المناهج الكمية والإحصائية التي تضفي صبغة علمية على حقل العلاقات الدولية، إضافة لانتقادهم مبالغة الواقعية في إصباغ طابعاً تجريدياً للعلاقات الدولية باعتمادها للقوة كحافز ودافع وحيد للسلوك الخارجي، فضلاً عن انتقادهم لطابع التحليل الكلي للواقعية، حيث لا تنظر الواقعية للسلوك الخارجي للدول إلا في إطار نسق دولي يتحكم فيه دول، وهذا ما يتناقض تماماً مع فلسفة السلوكية التي تقوم على أساس التحليل الجزئي.

وفي مقابل ما طرحه مورجانثو قدم السلوكيون من جهتهم كثير من الأفكار التي تنطلق من الحوافز الداخلية والدوافع الشخصية لتفسير السلوك الخارجي، سواء من أكاديميين مثل كارل دويتش الذي اعتمد مفهوم الاتصال السياسي و لجأ إلى الاحتمالات و الطرق الكمية في التحليل، أو من بعض السياسيين مثل ويليام فولبرايت الذي أعزى السلوك الخارجي للدول إلى عوامل داخلية ونفسية في إطار ما اسماه بغطرسة القوة.

وينتقد البعض افتراض الواقعية القائل بأن قدرات الدولة هي التي تقرر نواياها وسلوكها، فبرغم أنها فرضية منطقية توحي باستمرارية تواصل سعي الدولة إلى النفوذ كلما تزايد قوتها وقدراتها، إلا أن هذا الافتراض قائم على تصور أن الطريق أمام السلوك الخارجي للدولة سيكون ممهداً ومستقيماً دون فواصل وتعرجات، ومن هذا المنطلق يمكن دحض هذا الافتراض، فحينما تقدم الدولة المتنامية في القوة على توسيع مصالحها السياسية في الخارج يحدث نوع من التناقض بين الافتراض والواقع، وهو أمر يرتبط بمشكلة الإدراك الحسي، حيث التقديرات الخاطئة لصانعي السياسة الخارجية حول القوة النسبية لدولهم وما قد يحدث من تغيير في الصورة الأولية التي افترضتها الواقعية، فضلاً عن أن التاريخ يقدم لنا أمثلة عديدة لدول متنامية لم توسع نفوذها الخارجي، ولعل هذا قد يناقض افتراض الواقعية (١٠).

وبرغم انتقاد البعض للواقعية بأنها غالباً ما تنظر إلى السياسة الدولية نظرة تشاؤمية، فضلاً عن إنكارها لدور المبادئ و القيم الأخلاقية - إلا أن هذا قد لا يعكس قصوراً يمكن أن يؤخذ على الواقعيين بقدر ما هو تقرير لحالة كانت ومازالت تعكسها طبيعة العلاقات الدولية آنذاك وحتى يومنا هذا. فالواقعية لم تستهدف أساساً تقديم نظرية معيارية بقدر اهتمامها بتوصيف ما هو كائن في العلاقات الدولية، لذا لم تسعى الواقعية تقديم مقترحات وأفكار حول ما يجب أن تكون عليه العلاقات الدولية كما فعلت المثالية بل اهتمت بدراسة وتحليل ما هو قائم في العلاقات الدولية. لذا فالواقعية في جوهرها تنطلق من رؤى محافظة وحذرة .. ولعل استفادتها من التجارب التاريخية هو الذي جعلها تنظر بعين الشك إلى الأطروحات المثالية.

المبحث الثاني

الواقعية البنيوية

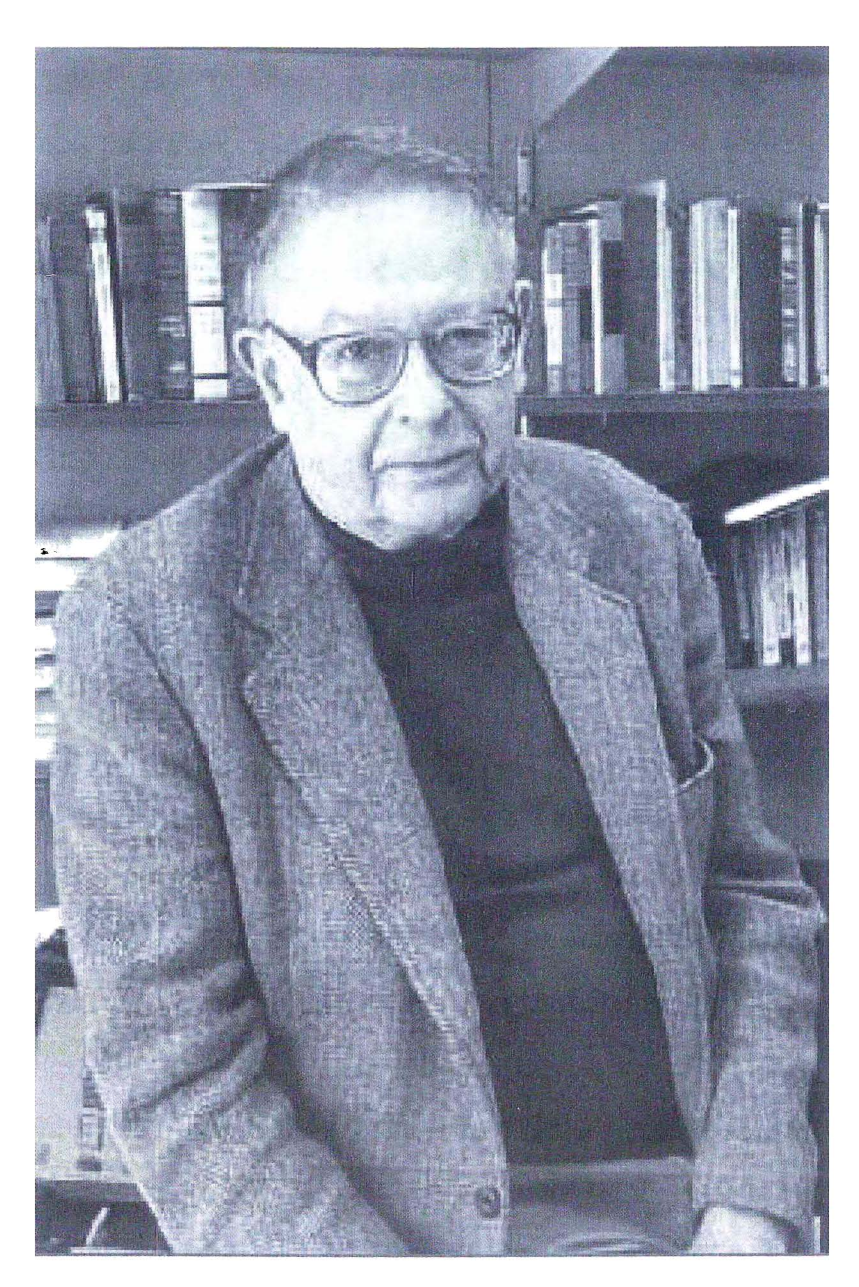
الواقعية البنيوية Structural Realism أو الواقعية الجديدة Neo-Realism هو تيار نشأ في أواخر سبعينات القرن العشرين، ففي تلك الفترة واجهت الواقعية التقليدية عدة انتقادات بسبب منهجيتها التي بالغت في تفسير مفهومي المصلحة والقوة، فضلاً عن تمحورها حول سلوك الدولة و دوافعها المصلحية كعنصر أساسي لرسم السياسة الدولية، فضلا عن تجاهلها للواقع الدولي كنظام له بنيته وكيانه المميز وإغفالهم دور المؤسسات الدولية.

كان الفكر الواقعي بصورته التقليدية قد تبلور بصورة أساسية فترة الحرب الباردة، وكان تركيز الواقعية على مفاهيم القوة والمصلحة الفردية والدولة يعد أمراً متناسباً مع طبيعة الصراع بين القطبين الأمريكي والسوفييتي في بدايات وأواسط تلك الفترة. وقد شهدت الساحة الدولية في العقد السابع من القرن العشرين بروزاً وتزايداً لأطراف جديدة في النظام الدولي – لم تكن تنتظم في شكل دولة Non-State Actors (منظمات دولية حكومية وغير حكومية، شركات متعددة الجنسية) ولعبت دوراً ملحوظاً على الساحة الدولية، فضلاً عن حركات التحرر الوطنية التي فرضت وجودها في العقد السادس من نفس القرن ... كل ذلك قد وضع الواقعية الكلاسيكية في مأزق، فقد كان من الصعب تجاهل هذا التواجد للأطراف الفاعلة الجديدة وإنكار تأثيراتها الدولية، وبات أيضاً من الصعب اعتماد افتراضات الواقعية الكلاسيكية التي لا تنظر للعلاقات الدولية إلا من منظور الدولة، ناهيك عن الانتقادات التي تناولناها لأفكار الواقعية من قبل المدارس الأخرى.

ومن أجل التكييف بين الأطروحات التقليدية للواقعية وتطورات السياسة الدولية، فقد شهدت الواقعية تطوراً ونقلة نوعية عبر مجموعة الأفكار التي طرحها الأمريكي كينيث والتز Kenneth Neal Waltz (*) عام ١٩٧٩ في كتابه "نظرية السياسات الدولية Theory of International Politics" الذي تناول فيه بعض الأبعاد التي لم تعني بها الواقعية التقليدية، وقد وُصِفت أفكار والتز هذه بـ الواقعية البنيوية Structural Realism كما وصفت أيضاً بالواقعية الجديدة Neo-Realism.. وبرغم أن الواقعية البنيوية تنسب بشكل مباشر إلى والتز، إلا أنها ضمت عدداً كبيراً من المفكرين بشكل يعكس قوة هذا التيار الذي انبثقت عنه أيضاً لتوجهات جديدة سنتناولها لاحقاً.

وفي كتابه المذكور طرح والتز مفهومه حول بنية النظام الدولي مفترضاً أنها هي التي تشكل خيارات السياسة الخارجية للدول، لكونها تفرض طريقة معينة في السلوك الخارجي للدول وتحدد سياستها تجاه الآخرين. وقد حاول والتز التكيف مع الواقع الدولي الجديد معتبراً الأطراف الفاعلة الجديدة جزءً في التحليل الواقعي، حيث اعتبر تلك الأطراف جزءً من النسق العام للبيئة الدولية التي تشكل في مجملها أو إطارها الكلي ضغوطاً تنعكس بدورها على السلوك الخارجي للدول، لكن دون أن يعطي لأي من تلك الأطراف (دول وهيئات وتنظيمات وشركات.. الخ) في حد ذاتها دوراً استقلالياً أو ينظر إليه بشكل منفرد منفصل عن النسق العام للنظام والبنية الدولية (١١).

(*) كينيث والتز من مواليد ١٩٢٤، أستاذ العلوم السياسية بجامعة كاليفورنيا، والرئيس السابق للجمعية الأمريكية للعلوم السياسية.



کینیث والتز

إذاً فمنظومة البنية الدولية (بمفهومها الكلي والموسع) عند والتز هي التي تفرض نفسها على وحداتها عبر مظاهرها الضاغطة والصائغة. ولتوضيح الفرق بينه وبين مورجانثو، نجد أن الجديد الذي جاء به والتز أنه قد بين أن تفاعل هذه الأطراف الفاعلة فيما بينها يشكل لنا فاعلاً جديداً هو بنية النظام الدولي الذي يلعب في مجمله أو في إطاره الكلي دوراً مستقلاً عن الدول أو الوحدات المشكلة له- في حين أن مورجانثو كان يرى أن تفاعل تلك الأطراف لا يخرج عن سياق سياسات وأهداف دولها.

وقد قدم والتز تفسيراً أو إجابة لتساؤلات هامة لم يجب عنها مورجانثو حول الأسباب التي تدفع الدول إلى انتهاج سلوكاً خارجياً متشابهاً رغم تباين أنظمتها السياسية وتناقض أيديولوجياتها، وهي المشكلة التي أوجدت الواقعية الجديدة لها حلاً بافتراض أن العوامل النسقية أو معطيات المنظومة الدولية تحتل موقعاً وسطاً بين الدول وسلوكياتها الخارجية... ففي مقابل الأطروحات التقليدية للواقعية التي لا ترى في المنظومة الدولية إلا مجموعة من الدول وأن تحليل العلاقات الدولية يقف عند مستوى الدول وسلوكها وتفاعلاتها المتبادلة – يعمد الواقعيون الجدد في معظم كتاباتهم إلى توضيح كيف أن القوى والعوامل النسقية (المستمدة من منظومة البيئة الدولية) في إطارها الكلي والإجمالي – هي المسئولة عن التشابه في السلوك السياسي الخارجي للدول، ويرى والتز أن كل الدول لها أهداف متشابهة رغم اختلاف القدرات، فهي تستهدف بقائها كحد أدنى وأن هذه الرغبة في

البقاء تقتضي السعي لامتلاك القوة. في هذا السياق يرى والتز أن تاريخ العلاقات الدولية من فترة الحروب الدينية إلى الحرب الباردة يكشف ثمة أنماطاً متكررة تكاد تصل إلى حد التطابق أو الانتظام في السلوك الخارجي للدول، ودلل على ذلك بعلاقة الولايات المتحدة والاتحاد السوفييتي فترة الحرب الباردة، فبرغم اختلاف البنية الداخلية وعدم تطابق الإيديولوجيتين سلكت الدولتان أنماطاً متشابهة لتحقيق النفوذ وبسط الهيمنة. وفي إطار تفسيره لهذا التشابه في السلوك رغم الاختلافات الداخلية – يرى والتز أن معطيات وانعكاسات بيئة المنظومة الدولية على سلوك الدول هي أكثر تأثيراً من تلك النابعة من بيئتها الداخلية ... ويتفق والتز مع ما قد طرحه مورجانثو من قبل حول صعوبة تعديل الطبيعة البشرية للحد من عوامل الصراع، في هذا الصدد يقول والتز"تغيرت الدول على مر التاريخ وظهرت أشكال كثيرة انتظمت فيها الدول، لكن طبيعة السياسة الدولية قد ظلت دوماً هي نفس الطبيعة – صراع مستمر وقليل من التعاون"(١٢).

ويلاحظ أن الواقعية في شكلها الجديد لم تختلف عن التقليدية من حيث اعتبارها لعوامل البيئة الخارجية كمحدد رئيسي للسلوك الخارجي للدول، حيث يتطابق موقف والتز مع ما هو سائد عند الواقعيين التقليدين حول الفصل بين تأثيرات الداخل على الخارج، كذلك اعتمدت الواقعية البنيوية معظم المفاهيم الأساسية للواقعية التقليدية مثل: محورية الدولة وعقلانيتها ومفهومي القوة والمصلحة وفوضوية النظام الدولي بسبب غياب قوة فوقية.

لكن برغم أنها تعتبر امتداداً للمدرسة الواقعية الكلاسيكية لكونها اعتمدت كثير من مفاهيمها الأساسية، إلا أن الواقعية البنيوية قد مثلت تطوراً من ناحية انفتاحها على العلوم الاجتماعية الأخرى، وعدم اعتمادها البعد السياسي كمتغير مستقل كما كان تنظر إليه الواقعية الكلاسيكية.

المفاهيم الأساسية للواقعية البنيوية:

هناك عدة مفاهيم حاكمة تعد بمثابة مفاتيح يمكن من خلالها الوقوف على ما تضمنته الواقعية البنيوية من أفكار وأطروحات، حيث تستحوذ عدة مفاهيم مثل (الدولة، البنية، الفوضى، توازن القوة، البقاء، المساعدة الذاتية) على مساحة كبيرة من الاهتمامات الفكرية لمفكري الواقعية البنيوية أو الجديدة في تفسيرهم بطبيعة السياسة الدولية وتحليلهم للعلاقات الدولية، ومن ثم يمكن اعتبار تلك المفاهيم بمثابة عناصر أساسية لفهم الواقعية الجديدة وما طرحته من أفكار تميزها عن الواقعية الكلاسيكية.

وفي هذه الجزئية سوف نتناول تحليلياً تلك المفاهيم على النحو التالي:

أ. بنية النظام الدولي: مثلت أطروحات كينيث والتز بعداً هاماً وجديداً في التحليل الواقعي للعلاقات الدولية وذلك بتركيزها على دور النظام الدولي كبنية مستقلة عن دور الوحدات التي يتكون منها. وفي تفسيره لمفهوم البنية الدولية يرى والتز أن البنية هي عبارة عن النسق الذي يتحقق فيه اندماج الوحدات الجزئية للنظام الدولي بحيث تجعل عمل هذه الأجزاء

كلاً متكاملاً، فالنظام الدولي من وجهة نظره يتشكل من بنية Structure ووحدات متفاعلة Interacting Unites، وفي اعتقاده أن البنية هي العنصر الرئيسي للنظام الذي يضفي على النظام كله معناه ويجعل الحديث عن دور النظام الدولي أمراً ممكناً. وقد تبنى والتز رؤية مفادها أن البنية تجسد منظومة أو نسقاً Systemic دولياً تشكل معطياته ضغوطاً على وحداته وهي الدول، لذا جادل والتز ومن تبعه من أنصار للواقعية البنيوية بأن التغيرات في سلوك الطرف الفاعل يجب أن يتم تفسيرها من منطلق طبيعة النظام ذاته، وليس من منطلق الاختلاف في الصفات التي يمكن للفاعلين إظهارها. في هذا السياق نجد والتز يميز بين التغير داخل بنية النظام الدولي (أي تغير وحداته) وتغير بنية النظام الدولي ذاتها، فتغير هذه البنية هو تغير في عدد القوى الكبرى أو في قدراتها (١٣). وبهذا المعنى يرى والتز أن بنية النظام الدولي لم تتغير إلا مرة واحدة خلال أربعة قرون – حينما تحول من تعدد الأقطاب Multipolarity إلى القطبية الثنائية Bipolarity بعد الحرب العالمية الثانية حتى انهيار الاتحاد السوفيتي، ويرى والتز أن هذا التحول إلى القطبية الثنائية كان له تأثيراً إيجابياً في الاستقرار والسلم الدوليين، فنظام القطبية الثنائية من وجهة نظره من شأنه تحقيق الاستقرار والسلم الدوليين بشكل أفضل من نظام تعدد الأقطاب، وذلك على خلاف مورجانثو الذي يعتبر نظام التعددية القطبية النظام الأكثر استقراراً (١٤).

ب. الطبيعة الفوضوية للنظام الدولي: تعتبر الطبيعة الفوضوية للنظام الدولي المتغير الأكثر أهمية لدى الواقعيين الجدد في تفسير الظواهر الدولية، وتعكس الفوضوية Anarchic من وجهة نظر كينيث والتز حالة غياب سلطة دولية مركزية أو هيئة عليا بإمكانها فرض النظام وسن قوانين تلتزم بها كل وحدات النظام. ويرى والتز أن الفوضوية هي سمة من سمات النظام الدولي وتحدد الإطار الذي تتفاعل فيه العلاقات الدولية. ويلاحظ أن انتفاء سلطة مركزية لا يعني انعدام النظام في العالم. في هذا الصدد يميز والتز بين حالتي الفوضى Anarchy و اللا نظام Chaos، ففوضوية النظام الدولي لا تعني أنه بالضرورة نظام مشوش، بقدر ما تعني غياب سلطة مركزية عالمية قادرة على ضبط سلوك الدول. أما اللا نظام فهي حالة قد تسود العالم لفترات قصيرة كما في حالة الحروب.. ولتوضيح فكرة فوضوية النظام الدولي يقارن والتز بين النظام الدولي والنظم السياسية الداخلية، فالأخيرة تتسم بالتسلسل في ظل العلاقة بين رؤساء لهم سلطة إصدار الأوامر ومرؤوسين عليهم الالتزام، بعكس العلاقة داخل النظام الدولي ووحداته التي يرى أن سلوكها يتسم بالتشابه في الوظيفة والأهداف رغم اختلاف القدرات (١٥).

ج. الدولة فاعل أساسي وعقلاني: الدولة هي الفاعل الأساسي في رسم السياسة الدولية لامتلاكها لوسائل العنف المنظم، وهي أكثر الأطراف الفاعلة قدرة على فهم بيئتها الدولية. وينظر أنصار هذا الاتجاه إلى الدول وغيرها من أطراف فاعلة – كأشخاص مجازية لها أهداف عقلانية معظمها

أنانية Egoism أو بشكل عام موجهة الأهداف Goal-Oriented، حيث تعتبر أن السلوك الخارجي للدول أو التنظيمات تحكمها الحسابات العقلانية للتكاليف والفوائد، لذا فهي تتابع بوعي وإدراك الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها بأدنى حد من التكاليف، ومن بين الخيارات السلوكية فهم يختارون الأمثل في ضوء النتائج والتحديات التي يواجهونها (١٦).

د.الحرص على البقاء والاعتماد على الذات: يرى والتز أن بنية النظام تفرض على وحدات النظام نمط معين من السلوك، و يتحتم على الدول في هذه الموقف أن تلعب دوراً محدداً لا تستطيع الخروج عنه، هذا الدور تمليه إملاءات ترتيبها في سلم القوى الدولي. وفي ظل حالة من الفوضوية وبيئة من اللا أمن تفقد الدول الثقة تجاه الدول الأخرى ويتحتم عليها الاعتماد على الذات أو ما أسماه بالمساعدة الذاتية Self-help، ويصبح هدفها الرئيسي منصباً ليس على زيادة القوة كما لدى الواقعيون التقليديون بل حفظ البقاء Survival أو المحافظة على الذات Self-preservation أو الحفاظ على حالة الوضع الراهن Status Quo State، وهذا ما حاول والتز صياغته في معادلة مفادها: أن الفوضى تؤدي للاهتمام بالحرص على البقاء وأن هذا الاهتمام يؤدي إلى البحث عن المصلحة والقوة والأمن (١٧).

وبناء على ذلك يمكن القول بأن ما يميز الواقعيون الجدد في هذا الجانب أنهم لا ينظرون إلى القوة كهدف أو غاية في حد ذاتها بل كوسيلة لتحقيق

الأمن وحفظ البقاء، فانطلاقاً من الحاجة للأمن في ظل فوضوية النظام الدولي يصبح جل اهتمام الدول منصباً على الحفاظ على وجودها.

هـ. التقليل من أهمية العوامل الداخلية: يتمسك الواقعيون الجدد بنفس الطرح الجامد الذي تبناه الواقعيون التقليديون بشأن فصل السياسة الداخلية عن الخارجية ونفي العلاقة بينهما، فالواقعية الجديدة تعمد لتفسير أهداف الدول ورغباتها على أنها خارجية المنشأ بدلا من كونها ذاتية، وأن وضع الدولة في بيئة السياسة الدولية هو العامل الأهم في تفسير سلوكها الخارجي من العوامل الداخلية وتفاعلاتها مع الدول الأخرى، وهو ما دافع عنه والتز بقوله:" تفقد نظرية العلاقات الدولية طبيعتها عندما تتدخل الخصائص الداخلية للدول كأداة تفسيرية للسلوك الخارجي" (١٨).
وبهذا المعنى نجد الواقعية الجديدة أو البنيوية تختصر السياسة الخارجية ضمن الإطار النسقي للبنية الدولية، وذلك باعتبار أن النسق الدولي هو الذي يحدد طبيعة السلوك الخارجي للفاعلين الدوليين، ومن ثم تفصل وتنفي أي تأثير أو أهمية للسياسة الداخلية في تفسير السلوكيات الخارجية.

و. توازن القوى: تعد مسألة توازن القوة من العناصر الهامة لدى الواقعية الجديدة فهي افضل وسيلة للحفاظ على البقاء او الوضع القائم، بيد أن والتز قد أعاد تهذيب الرؤية الكلاسيكية حول توازن القوى، فأكد على أن حالة الفوضى في النظام الدولي تدفع دوما نحو خلق نظام لتوازن القوة، وأكد على أن الدول تسعى إلى الانتظام في سلوك توازني – سواء كان

غاية هذا السلوك هو تحقيق القوة أم حفظ البقاء.. في هذا السياق يقول والتز: إن بقاء الدولة في ظل غياب سلطة دولية عليا سيظل مرهوناً بحجم القوة التي تمتلكها الدولة، وإذا كان هناك احتمالات كبيرة مع الوقت لزيادة بعض الدول لقوتها أو استخدامهما للقوة، فإن على جميع الدول أن تستعد لفعل ذلك أيضاً وإلا ستعيش تحت تهديد القوة العسكرية لغيرها.

بيد أن المعضلة الهامة التي لم يقف والتز عندها طويلاً تتمثل في ما يعرف بـ مأزق الأمن Security Dilemma، فهذه الرغبة الفطرية لدى كل دولة بأن تصبح قوية لحماية بقائها قد أوجدت تصعيداً متبادلاً ومستمراً في اتجاه امتلاك القوة من قبل وحدات النظام الدولي، وبهذا المنطق فإن ذلك سيضع هذه الدول أمام ما اصطلح على تسميته بمأزق الأمن.

أما بخصوص التحالفات كوسيلة لتحقيق توازن القوة – نجد توافقاً ما بين والتز ومورجانثو، فمثلما رفض مورجانثو التحالف كأداة لتحقيق التوازن نجد والتز يرى أن مشكلة التحالفات تكمن في أن الدول تفضل دائماً الانضمام للطرف الضعيف على الانضمام للطرف الأقوى الذي تعتبره مصدراً للتهديد، لذا يصعب الحديث عن توازن أو أمن يحققه التحالف في ظل تلك الحالة من التخوف وفقدان الثقة داخل التحالف نفسه (١٩).

المبحث الثالث

الواقعية البنيوية الجديدة

طرحت التطورات الدولية الجديدة إشكالية حول القدرة التفسيرية لواقعية والتز البنيوية التي حصرت تفسير السلوك الخارجي في البنية النسقية للنظام الدولي، صحيح أن بعض الأطروحات كان لها قدرة تفسيرية في بدايتها، إلا أن الطبيعة المتغيرة للعلاقات الدولية اقتضت النظر إلى المحددات الداخلية كالاختلافات الإيديولوجية والعرقية والقدرات الاقتصادية والبشرية والشخصية كدوافع للسلوك الخارجي، يضاف لذلك زيادة اهتمام الأفراد بالسياسة الخارجية نتاج التطور العلمي ودور المنظمات غير الحكومية وتأثيرات الرأي العام على السلوك الخارجي للدول. كل هذا كان من شأنه إعادة النظر في تحليل العلاقات الدولية وفق مقاربات جديدة قادرة على استيعاب المتغيرات المؤثرة في السياسة الخارجية خارج الإطار النسقي، وأدى هذا إلى بروز توجهات جديدة من داخل الواقعية البنيوية أخذت بعين الاعتبار مختلف المتغيرات الداخلية في فهم وتفسير السلوك الخارجي.

فلم تسلم الأفكار التي تزعمها كينيث والتز من الانتقادات، لكونها تعمد للتركيز على النظام الدولي كمؤثر أو محدد أساسي أو محوري، في حين أنها تغفل الطبيعة البشرية ودورها في التأثير على سلوك الدولة الخارجي، فقد اعتمد والتز إطاراً تحليلياً كلياً لنسق البيئة الدولية دون أن يتناوله جزئياً أيضاً عبر تحليل دور وتأثير الوحدات التي يتشكل منها هذا النسق الدولي.

فضلاً عن ذلك فإن كثير من الأطروحات الجامدة التي اعتمدتها الواقعية البنيوية لم تلقى قبولاً من كل الواقعيين بمن فيهم الواقعيين الجدد ممن أقروا بمفهومي البنية وفوضوية النظام الدولي، فبرغم اتفاقهم مع والتز حول المفهومين المذكورين إلا أنهم اختلفوا حول القول بحصر تفسير سلوك الدول الخارجي في حدود معطيات البيئة الدولية، فضلاً عن الاختلاف حول افتراض والتز بشأن الاعتماد على الذات ورفض التعاون أو التحالف كوسيلة لتحقيق الأمن، إضافة إلى الاختلاف حول أن الغاية النهائية للدولة هي تحقيق الأمن وحفظ البقاء، وهذا ما أدى إلى انقسام أنصار هذا التيار بدوره إلى اتجاهين: الأول وصفوا بالواقعيين الدفاعيين، والثاني وصفوا بالهجوميين. وبرغم أن كليهما يقر بدور وتأثير البنية الداخلية وإدراكات صانع القرار على توجهات وأهداف السياسة الخارجية، إلا أن هناك عدة فوارق ميزت كل اتجاه لعل أبرزها تباين وجهة نظر الفريقين بشأن الغاية النهائية لامتلاك القوة وسبل تحقيق الأمن.. وطبقاً لهذا فإن الدول في سبيلها لتحقيق أمنها واستقرارها فإنها في ظل البيئة الفوضوية والتنافسية للنظام الدولي تجد نفسها في خضم صراعات ومنافسات مع بعض الوحدات الدولية الأخرى التي تحاول هي الأخرى تحقيق أمنها القومي على حساب الدول الأخرى، وهو ما يحذوها إما إتباع سياسات دفاعية Defensive كاستجابة أو رد فعل لسلوك عدواني لدول أخرى، وإما إتباع سياسات هجومية Offensive قد تمثل تهديداً للآخرين بشكل قد يقود تدريجياً إلى ما يعرف بمأزق الأمن، وتتوقف حدة هذا المأزق على مدى التوازن بين انتهاج إحدى الإستراتيجيتين إما الدفاع أو الهجوم.

وقد شكل ظهور التوجهين الهجومي/ الدفاعي إحدى المراجعات الهامة للواقعية البنيوية، إلى الدرجة التي دفعت البعض لوصف أطروحات هذين التيارين بالواقعية المعاصرة Modern Realism أو ما اصطلح على تسميته بالواقعية البنيوية الجديدة Neo-Structural Realism للإشارة إلى الأطروحات الحديثة في الفكر الواقعي، ولتمييزها عن الواقعية البنيوية التي صاغها والتز.

ويلاحظ أن والتز نفسه قد أضاف بعض المراجعات خلال عدة أبحاث نشرها بعد ذلك عقب انتهاء الحرب الباردة، إلا أن تلك المراجعات قد احتفظت بنفس افتراضاته ومفاهيمه الأساسية واقتربت شيئاً ما من التوجه الهجومي، غاية الأمر أنه حاول تبرير وجهة نظره التي طرحها سابقاً (٢٠).

على أي حال فإن ما يعنينا في هذا المجال هو إسهام الاتجاهين الهجومي والدفاعي في وضع إطار تحليلي لفهم السياسة الدولية في إطار تفاعلات القوى الكبرى بما تتضمنه من تعاون وتحالفات وتوازنات وسباق تسلح دون أن تحصرها في إطار الاستجابة للضغوط النسقية، بمعنى أخر دراسة الظواهر الدولية في إطار تفاعلات بينية وتبادلية لعدة فاعلين في النظام الدولي - دون أن تنسب أو تربط هذه الظواهر بسلوك دولة منفردة، كذلك فقد شكلت المواقف الجديدة للواقعية البنيوية الجديدة تحولاً كبيراً في الفكر الواقعي فيما يتعلق بالحدود الفاصلة بين ما هو داخلي وما هو خارجي - لتفتح المجال أمام كثيرين لإعادة النظر حول تأثير المحددات الداخلية في توجيه السياسة الخارجية، وإزالة ذلك الحائط الجامد بينهما.

ومن الجدير بالذكر أن مصطلحات مثل الواقعية الهجومية والدفاعية والواقعيين الهجوميين والدفاعيين - هي مصطلحات لم يطلقها أصحاب تلك التوجهات على أنفسهم، بل أطلقها محللون وباحثون آخرون في محاولة منهم لتصنيف تلك الأفكار الجديدة وما تحمله من اختلافات تميزها واقعية كينيث والتز البنيوية. ويلاحظ أيضاً أن هذا التصنيف لم يظهر في حينه، فبرغم أن أفكار وأطروحات الدفاعيين والهجوميين ترجع إلى بداية ثمانينات القرن العشرين إلا أن أول تصنيف لأفكارهم بين دفاعي وهجومي ترجع لعام ١٩٩١ في كتاب لجاك سنايدر Jack Snyder (٢١). كذلك يمكن الإشارة إلى بحث ستيفين Steven l. Lamy الذي حدد ثلاث اتجاهات في إطار الواقعية الجديدة: واقعية كينيث والتز البنيوية الأصلية، والواقعية البنيوية الجديدة التي تنقسم إلى هجومية و دفاعية، ثم واقعية جوزيف جريكو Joseph Grieco التي هي مزج لأفكار كينيث والتز بأفكار الواقعيين الكلاسيكيين (٢٢) ..... في حين أن هناك باحثين أخرين هما Tim Dunne & Brian C. Schmidt يضعان الواقعية الدفاعية والهجومية ضمن إطار الواقعية البنيوية كأهم اتجاهين فيها، أما الواقعية الكلاسيكية الجديدة فيعتبرانها خارج إطارها بل ومصدر تحد لها (٢٣).

وبرغم أن هذه الاقترابات الحديثة للفكر الواقعي قد ابتعدت شيئاً ما عن المفاهيم الأساسية للواقعية البنيوية التي سبق تناولها، إلا أنها باتت المفاهيم الأكثر قبولاً في أوساط المفكرين الواقعيين المعاصرين، وكان لتلك الأفكار التي كشفت عنها تلك الاتجاهات أهمية كبيرة في تحليل العلاقات الدولية. لذا سنتناول هنا أهم أفكار جناحي هذا التيار، على النحو التالي:

أولاً: الواقعية الدفاعية

الواقعية الدفاعية The Defensive Realism Theory هي توجه يحمل أطروحات تستهدف إعادة صياغة مفاهيم الواقعية البنيوية لكينيث والتز بشكل يتلائم مع ما شهدته الساحة الدولية من متغيرات و مستجدات، وقد ضم هذا الاتجاه عدداً من الكتاب والمفكرين أبرزهم: روبرت جيرفيس Robert Jervis، ستيفين والت Stephen Walt، بيري بيوزن Barry Buzan، ستيفن فان إيفيرا Stephen Van Evera، جاك سنايدر Jack Snyder وآخرين.

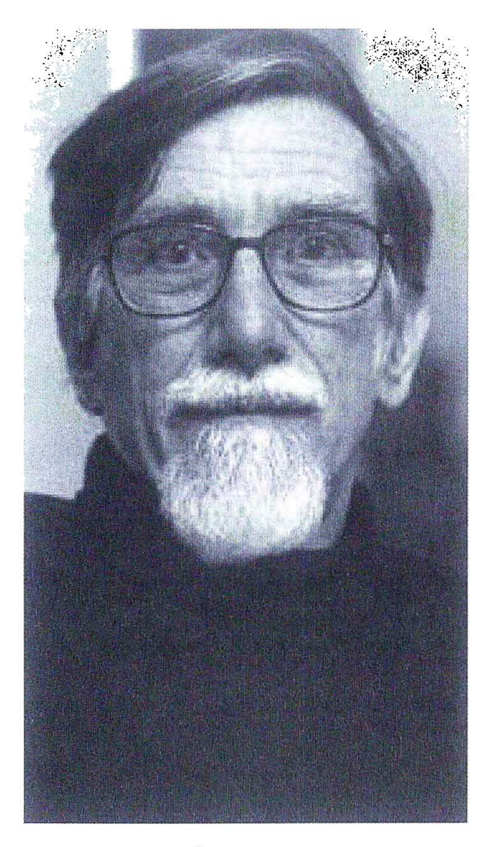
وتتمحور أطروحات هؤلاء على أهمية تعظيم القدرات الدفاعية للدولة على قدراتها الهجومية، فهم يرون أن احتمالات الحرب بين الدول تتزايد بتزايد قدراتها الهجومية، لكونها تجعل من غزو دولة أخرى أمراً أكثر سهولة لكن حينما تتعاظم القدرات الدفاعية على الهجومية سيسود الأمن ويزول الحافز نحو التوسع، وحينما تسود النزعة الدفاعية ستعمد الدول إلى امتلاك الوسائل الكفيلة بالدفاع عن نفسها دون تهديد الآخرين، وبذلك يمكن الحد من آثار الطابع الفوضوي الذي يسود الساحة الدولية، وفي نفس الوقت تخفف من حدة تأثير هذه البنية الفوضوية على سلوكيات الدول.

وتفترض الواقعية الدفاعية أن حافز الدول نحو التوسع لا ينبع من القوة الزائدة بل من انعدام الأمن، وكلما كانت الظروف أكثر فوضى كلما تعاظم الحافز نحو السعي إلى الأمن، أما بالنسبة إلى الحديث عن المصلحة فتفترض الواقعية الدفاعية أن الدول توسع من مصالحها السياسية بسبب

الخوف وحينما تصبح غير آمنة بصورة كافية، ولعل هذا الافتراض يتناقض مع الواقعية التقليدية التي تفترض أن الدول تتوسع نتيجة للثقة أو على الأقل إدراكاً منها بزيادة قدرتها. ولعل هذا هو جوهر التباين، فالواقعية الدفاعية تفترض أن الدول تتوسع بدافع الخوف والتوتر أي أنها مجبرة على ذلك، أما الواقعية التقليدية تفترض أنها تتوسع لأنها تستطيع ذلك (٢٤).

ويرى الدفاعيون أن الدول تسعى إلى الأمن أكثر من سعيها إلى القوة أو النفوذ، وأن الدول تسعى إلى توسيع نفوذها في الخارج فقط حينما تتعرض للتهديد، أو حينما تشعر بانعدام الأمن في مواجهة الدول القوية ذات النوايا العدوانية والتوسعية، لكن بغياب مناخ التهديد فسيغيب معه الحافز نحو التوسع، فالدول لا تتوسع حينما تكون قادرة – لكن حينما تضطر إلى ذلك، أي عندما تشعر بتهديد لأمنها وسيادتها. كذلك يرى الدفاعيون أن القوة ليست هدفاً في حد ذاتها بل وسيلة لتحقيق الأمن، لذا يجادلون بأن الهدف الأساسي للدولة يجب أن ينصب دوماً على الأمن وليس القوة، ومن ثم يرفض معظمهم فكرة الربط المباشر بين مضاعفة القوة وتحقق الأمن، بل على العكس فهم يرون أن مضاعفة الدولة لقوتها قد يؤدي أحياناً إلى الإضرار بحالة الأمن، فسعي الدولة نحو المزيد من القوة وتطوير قدرتها الهجومية بشكل أكثر مما تقتضيه الحاجة للحفاظ على الأمن– قد يضعها في ما يسمى بـ "مأزق الأمن" وهو وضع يجعل الدولة أقل أمناً بشكل يتناقض مع ما كانت تسعى إليه.

لذلك، وفي هذا السياق يتفق روبرت جيرفيس Robert Jervis وهو من أبرز الواقعيين الدفاعيين - مع ما قد طرحه كينيث والتز بأن سعي الدول إلى تعظيم قدراتها قد يقود تدريجياً إلى حالة توازن القوى إلا أن المعضلة التي يطرحها جيرفيس تتمثل في أن هذا السعي نحو امتلاك القوة لإحداث التوازن سيقود أيضاً لاحقاً إلى ما يعرف بمأزق الأمن Dilemma Security، الذي قد وصفه جيرفيس بأنه موقف ينشأ حينما تتعدد الوسائل التي تلجأ إليها الدول لامتلاك القوة في إطار سعيها للحفاظ على أمنها - بشكل يمثل تهديداً لأمن الآخرين.

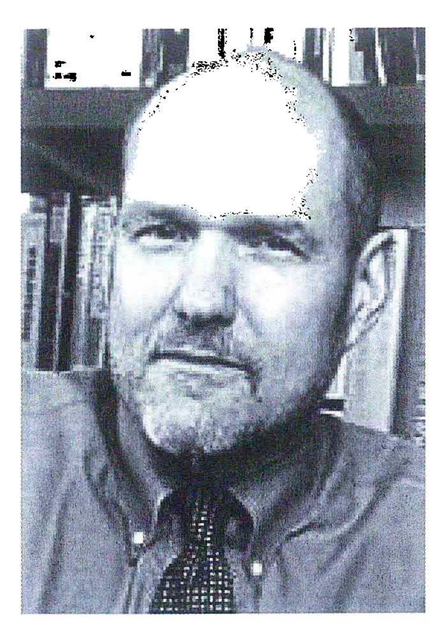

روبرت جيرفيس

ومأزق الأمن من وجهة نظر جيرفيس هو نتاج محيط فوضوي يفرض على الدول مسؤولية حماية نفسها بشكل منفرد لمواجهة تهديد حالي أو محتمل لدول أخرى، ومن ثم فإن عليها اكتساب وسائل للدفاع عن نفسها من

خلال تقوية قدراتها العسكرية، بيد أن سعيها ونجاحها في تعظيم قدراتها العسكرية سيجعلها في الوقت ذاته تمثل مصدراً لتهديد الآخرين- الذين بدورهم سيقومون بمضاعفة قدراتهم العسكرية، وهو ما يمثل مرة أخرى تهديداً أو انتقاصاً من مستوى الأمن الذي حققته الدولة المذكورة.

و يشير جيرفيس إلى أنه برغم أن بعض الدول قد لا ترغب حقيقة في تهديد الآخرين أو إفساد العلاقات بينهم، لكن بما أنها تتصرف بشكل منفرد لتجعل من نفسها أكثر أمناً – فإن الدول الأخرى ونتيجة لفقدان الثقة ستفسر سلوكها هذا بأنه يحمل تهديداً، وهو ما يؤدي إلى تصاعد التوتر الذّي قد يؤدي إلى الحرب (٢٥). بمعنى أن محاولات الدول لتحقيق الأمن قد تكون نتائجها عكسية وتجعلها أقل أمناً، وهو ما وصفه جيرفيس بالنموذج الحلزوني Spiral Model للأمن، هذا النموذج اللولبي أو الحلزوني الذي يقود حتماً لما يسميه جيرفيس بمأزق الأمن – يعكس سعي قادة دولة ما إلى تعظيم القوة العسكرية لتحقيق الأمن، وفي ظل بيئة دولية فوضوية سيتحتم على قادة الدول الأخرى فعل نفس الشيء وزيادة قوتهم العسكرية، بمعنى أن تحقيق مستوى معين من القوة يدفع الآخرين للسعي نحو معادلتها أو التفوق عليها، ومن ثم يتحتم على تلك الدولة مرة أخرى السعي نحو التفوق أو المعادلة وهكذا، وهذا هو جوهر مأزق الأمن (٢٦).

في هذا السياق يرى ستيفين والت Stephen Walt وهو أيضاً يعد من أبرز أقطاب الواقعية الدفاعية (*) أن الدول تحت شعورها بالتهديد الخارجي الذي يستهدف أمنها أو مصالحها أو وجودها تلجأ إلى انتهاج كل الاستراتيجيات الممكنة (سواء كانت استراتجيات مشروعة أم لا) كي توازن و تواجه مصادر التهديد - و هو ما وصفه والت بتوازن التهديد Balance of Threat



ستيفين والت

حيث يرى والت أن الدول تتوازن ضد التهديداتِ وليس ضد القوة.

ويلاحظ أن الفرق بين مفهوم توازن القوى لوالتز و توازن التهديد لوالت يتمثل في أن مفهوم توازن القوى يذهب إلى القول بأن الدول تتوازن ضد القوة التي تحوزها بعض الأطراف الدولية الأخرى لتتساوى معها أو تتفوق عليها، وهذا الأمر يتطلب حساب ما تحوزه الدولة مقارنة بالقوى الأخرى

(*) ستيفين والت هو أستاذ العلاقات الدولية بجامعة هارفارد الأميركية من مواليد ١٩٥٥ وبرغم كونه من الواقعيين الدفاعيين - إلا أن ذلك لم يحول دون اشتراكه مع الهجومي جون ميرشايمر في تأليف كتابهم الشهير The Israel Lobby and U.S. Foreign Policy

ونوعية الاستراتيجيات التي تنتهجها هذه القوى، وطبقاً لهذا المفهوم فإن الدول كما يفترض والتز تميل غالباً إلى التبعية للقوى الصاعدة والقوية أكثر من ميلها للتوازن ضدها. أما مفهوم أو نظرية توازن التهديد فيذهب إلى أن الدول تتوازن ضدّ التهديداتِ وليس ضد القوة، وقد يتحقق هذا التوازن سواء بالدخول في تحالفات قائمة أو السعي لتشكيل تكتلات دولية جديدة لمواجهة هذه التهديدات، أو الاعتماد على ذاتها بتقوية قدراتها الدفاعية و توحيد الجبهة الداخلية لمواجهة تهديد أي طرف خارجي. ويرى والت أن هناك عدة مؤشرات يمكن من خلالها الحديث عن وجود تهديد من قبل دولة ما أو أن تلك الدولة تشكل مصدراً للتهديد- يذكر منها: حجم القوة التي تمتلكها الدولة بأبعادها المتعددة، مدى التقارب الجغرافي، القدرات الهجومية، مواقفها السابقة التي تعكس سوء النوايا (٢٧).

ويختلف والت مع أستاذه كينيث والتز حول أن الدول في سعيها للحفاظ على بقاءها وضمان أمنها – تميل إلى التبعية Bandwagoning أو الانضواء تحت مظلة الطرف الأقوى، حيث يرى والت أن الدول في سعيها لتحقيق الأمن تميل إلى التوازن Balancing وليس إلى التبعية كما يرى والتز، وأن امتلاك قدرات دفاعية والتعاون بين الدول من شانه أن يحدث هذا النوع من التوازن، كذلك رفض والت ما أورده والتز والهجوميين من ملاحظات حول التعاون المشترك بأن الفوضى والحاجة إلى البقاء غالباً ما تدفع الدول

للتضحية بفكرة التعاون وأن التحالف قد يحمل تهديداً للطرف الأضعف فيه، فقد أشار والت إلى أنه رغم إدراكه أن التعاون قد يحمل بعض المخاطر، إلا أن الصراع والتنافس هو أيضاً كذلك بل وأشد خطورة، فضلاً عن عدم وجود تيقن من نتائج الحرب، فالخسارة الناجمة عن التنافس تتعاظم على الخسائر الناجمة عن التعاون (٢٨).

ويتفق معظم الواقعيين الدفاعيين مع أطروحات الواقعية التقليدية والبنيوية بشأن اسباغ العقلانية أو الرشد على تفكير وسلوك الدول لاسيما الكبرى فهم يرون أن تلك الدول تسلك دائماً سلوكاً رشيداً وتسعى فقط للحفاظ على أمنها ووجودها، حتى التحالفات الدولية التي تعمد إليها هذه الدول هي فقط بمثابة آليات دفاعية عسكرية لضمان الحفاظ على أمنها، بل أن سعي الدول الكبرى نحو امتلاك القدرات النووية هو أمر يمكن تفسيره كوسيلة دفاع أو ردع في ظل سعيها للحفاظ على أمنها.. حيث يعتقد هؤلاء أنه ليس هناك فوائد كبيرة قد تجنيها الدول من الحروب، فهم يرون أن كلفة السياسات ذات النزعة الحربية عادة ما تفوق الفوائد المرجوة منها.

كذلك فبرغم اتفاقهم مع مفاهيم الواقعية التقليدية والبنيوية حول فوضوية النظام الدولي وتأثيراته على سلوك الدول - إلا أن الواقعيين الدفاعيين يعترفون أيضاً بدورٍ ما للعوامل الداخلية ولو كان محدوداً، ويعد ذلك بمثابة نقلة جديدة للفكر الواقعي خرجت به عن إطاره الجامد، حيث يرى

معظم الدفاعيين أن معظم الحروب التي تخوضها الدول هي نتاج لشعور مبالغ فيه بالخطر تغذيه بعض الجماعات والقوى غير العقلانية في المجتمع، كما ترجع أيضاً إلى الثقة المفرطة في جدوى العمل العسكري (٢٩).

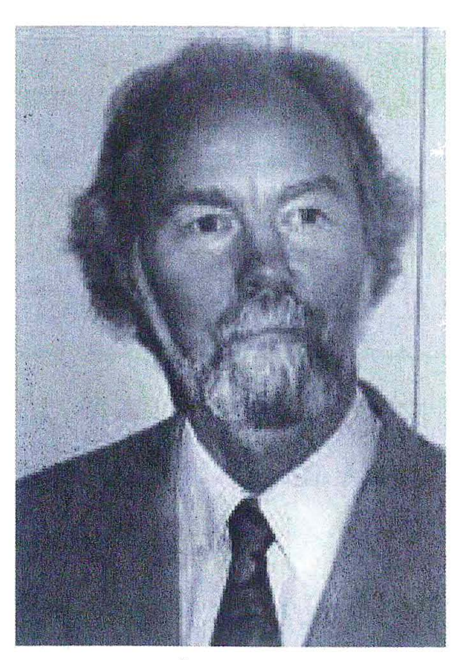
وبناءً على تلك التصورات فقد طورت الواقعية الدفاعية فرضياتها لتبين من خلالها أثر البناء الاجتماعي بما يتضمنه من أبعاد داخلية في تحديد طبيعة التوجه الخارجي للدول، ففي حالة وجود خطر خارجي يهدد دولة ما، سنجد عدة عوامل داخلية قد تحدد طبيعة تعامل الدولة مع هذا الخطر، فهناك قادة سياسيين يلعبون دوراً هاماً في عملية إدراك هذا الخطر، وهناك قدرات عسكرية واقتصادية وبشرية يتوقف عليها طبيعة التعامل مع هذا الخطر والدفاع عن المصالح الحيوية وعلى رأسها قضية الأمن.

ويلاحظ أن الواقعية الدفاعية قد حملت نظرة متفائلة نسبياً وعكست نوعاً من حسن الظن تجاه قادة الدول، ففي إطار افتراضهم للرشد والعقلانية يرى دعاة التوجه الدفاعي أن معظم القادة يدركون جيداً أن تكاليف الحرب تتخطى بشكل واضح فوائدها، وأن استخدام القوة العسكرية للغزو أو التوسع هي إستراتيجية مرفوضة من قبل معظم القادة في ظل عصر من الاعتماد المتبادل، ومن ثم فالقادة السياسيون من وجهة نظرهم لا يعمدون إلى تبني سياسات عنيفة وإستراتيجيات هجومية إلا عند الشعور بالخطر، وبغياب الأخطار الخارجية ستغيب دوافع الدول نحو إتباع سياسات تتسم

بالعنف، وبتراجع حالة الفوضى في النظام الدولي سيتراجع معها أهم محدد في تفسير السلوك الخارجي (طبقاً لما يراه البنيويون أمثال كينيث والتز)، وفي ظل ذلك اقترب أصحاب هذا الاتجاه تدريجياً لإثبات دور للمحددات الداخلية في تفسير السلوك الخارجي للدول ولعل أهم تلك المحددات التي ركز عليها أنصار هذا الاتجاه هو مدى إدراك صانع القرار للبيئة الخارجية.

وفي إطار تلك النظرة التفاؤلية أيضاً نجد أن الواقعية الدفاعية تفترض أن فوضوية النسق الدولي ليست على هذه الدرجة الكبيرة من الخطورة، وأن عنصر الأمن هو شيء متوفر أكثر من كونه مفقوداً وأن بإمكان مختلف الدول تحقيق الأمن وضمان بقائها من خلال التعاون لا الصراع. لذلك وفي هذا السياق أيضاً فقد تبنى الواقعيون الدفاعيون مفهوم المكاسب النسبية، فهم يرون أن العمل في إطار التنظيمات الدولية سيحفز الدول إلى التخلي عن المزايا قصيرة المدى لصالح مكاسب أكبر على المدى الطويل يمكن أن تتحقق من خلال التعاون. وبهذا المعنى نجد أن الواقعية الدفاعية تحمل في مضمونها مقاربات تستهدف تفادي الحروب وتروج لفكرة التعاون بين الدول بهدف تحقيق الأمن. وقد مثلت تلك المقاربات نقلة جديدة تختلف عما كان سائداً في الواقعية البنيوية لدى والتز الذي كان الاعتماد على الذات أحد أركانه، ولعل ذلك هو ما حذا بالبعض إلى وصف تلك الأفكار بالواقعية التعاونية Cooperative Realism (٣٠).

وفي إطار هذا التوجه الدفاعي للواقعية البنيوية الجديدة، تبنى بيري بيوزن Barry Buzan (*) بعض الأطروحات التي حاولت الربط بين الواقعية الدفاعية وبين المفاهيم والمصطلحات الجديدة التي برزت على الساحة وأهمها مصطلح العولمة الذي أحدث جدلاً كبيراً آنذاك، ففي كتابه المنشور عام ١٩٨٣ بعنوان People, States and Fear



بيري بيوزن

طرح بيوزن مجموعة من الأفكار انصبت على أن حالة العولمة قد أحدثت نوعاً من الفهم والإدراك لمخاطر تصاعد التنافس حول الأمن ومعها بدأت الدول تدرك أن أمنها القومي مسألة متشابكة وترتبط أيضاً بأمن الآخرين. فإذا كان أمن الدول لم يعد موضوعاً فردياً أو أحادياً كما كان في الماضي فينبغي على الدول التعاون بطريقة تحقق الأمن للأطراف المشتركة (٣١).

(*) بيري بيوزن هو أستاذ العلاقات الدولية بمدرسة لندن للاقتصاد وأحد أقطاب الواقعية الدفاعية، بريطاني من مواليد ١٩٤٦، ويلاحظ أن هناك خلطاً لدى البعض بين بيري بيوزن Barry Gordon Buzan وبين الأميركي بيري بوزين Barry Ross Posen أستاذ العلوم السياسية بمعهد ماساتشوستس للتقنية والمهتم أيضا بقضايا الأمن الدولي وصاحب البحث المشهور: مأزق الأمن والصراع العرقي The Security Dilemma and Ethnic Conflict

وفي عام ١٩٩٣ نشر بيري بيوزن كتاباً هاماً آخر بعنوان: منطق الفوضى The Logic of Anarchy لعل أهم ما تضمنه هو ترويجه لما أسماه بـ نضج الفوضى أو الفوضى الناضجة Mature Anarchy، وطبقا لهذا المفهوم الذي بدا غريباً كمصطلح - تبنى بيوزن رؤية مفادها أن حالة الفوضوية التي يتسم بها النظام الدولي يمكن التحكم فيها أو تهذيبها، لذا تصور مرحلة تصل فيها الفوضى إلى النضج وتصبح قابلة للترويض، ومن ثم تصبح الظروف مواتية لتنظيم المجتمع الدولي. وقد رأى بيوزن أنه عندما تنضج الفوضى سيكون هناك نظاماً مستقراً وعلى درجة عالية من التنظيم، وهناك ستتمتع الدول بدرجة كبيرة من الأمن عبر قوة المعايير المؤسساتية المنظمة للعلاقات بين الدول، ومن بينها تلك المعايير التي تضمن تفادي استخدام القوة عند الخلاف، وبهذا المعنى يمكن تهذيب فوضوية النظام الدولي أو التخفيف من أثارها السلبية خلال التعاون (٣٢)... ومن ثم فقد تحولت الواقعية من صيغتها التشاؤمية التي تفترض حتمية الصراع - إلى تبني نبرة أكثر تفاؤلية عبر إدخال مفاهيم جديدة مثل النضج والتعاون.

وهكذا وفي ضوء تلك الأفكار بدا واضحاً أن الواقعية الدفاعية قدمت تراجعاً نظرياً - وذلك بتقليصها دور النظام أو النسق الدولي لدرجة تجعله لا يتحكم في سلوكيات جميع الدول، كذلك بإقرارها بوجود سياسات خارجية متميزة للدول، وما مثله ذلك من اعتراف أو إقرار بوجود تأثيرات (حتى ولو كانت محدودة) للعوامل الداخلية على السلوك الخارجي للدول.

كذلك فقد مثل الحديث عن مدركات صانعي القرار طرحاً جديداً للواقعية الدفاعية على عكس ما قد تم تداوله سابقاً لدى الواقعية البنيوية لوالتز، فالتحولات الدولية والتوزيع الجديد للقوى يرتبط من وجهة نظرهم بطبيعة مدركات أو عملية إدراك القادة السياسيين للمخاطر، وأن صواب الإدراك لدى القادة هو الذي يؤدي للاستقرار المنتظر حسب الواقعية الدفاعية.

ولعل هذه الأفكار السابقة تسهم في تفسير رؤية الواقعيين الدفاعيين لمستقبل أوربا، فهم يرون أن الحرب نادراً ما تكون ذات فائدة، وهي في العادة نتاج النزعة العسكرية والقومية المفرطة إضافة إلى عوامل أخرى، ولكونهم يعتقدون أن مثل تلك العوامل لا توجد في أوربا بعد الحرب الباردة، لذلك فقد اعتقدوا أن المنطقة سيسودها السلام. بل أن بعض الدفاعيين مثل فان إيفيرا Stephen Van Evera يرون أن الولايات المتحدة كانت آمنة في أغلب فترات الحرب الباردة، ومن ثم يتخوفون من احتمالية تبديد الولايات المتحدة لهذا الوضع المتميز في حال تبنيها لسياسة خارجية عدائية أو التدخل في العالم الثالث، وبخصوص مسعى توسيع حلف شمال الأطلسي – حذروا من أن ذلك سوف يؤدي إلى تدهور العلاقات مع روسيا في ظل غياب عدو أو خطر واضح يبرر مسعى التوسيع (٣٣).

وبرغم إسهامات الواقعية الدفاعية في تفسير السياسة الخارجية، ومحاولة البعض وضع هذا التوجه في صورة نظرية – إلا أن هذه الاقترابات لم ترقى إلى مرتبة النظرية المحكمة، نظراً لكونها تعمد إلى صياغة مفاهيمها بشكل

تعميمي لدرجة يصعب دحضها حتى ولو نظرياً، وحينما يحاول البعض صياغتها بتركيز أكبر تصبح الفرضية أكثر ضعفاً. فعلى سبيل المثال نجد أن الفرضية الأساسية للواقعية الدفاعية تذهب إلى أن إقدام الدول على توسيع مصالحها بحثاً عن الأمن – هي فرضية لها منطقها وجاذبيتها، بيد أن المشكلة تكمن في أن مفهوم الأمن هو مفهوم واسع غير محدد، ومن ثم يمكن تفسير كل قرارات السياسة الخارجية تقريباً في إطار البحث عن الأمن – بدءاً من الإجراءات المحدودة التي تستهدف مجرد البقاء إلى الخطوات الطموحة المؤدية إلى بناء إمبراطورية كبرى، وهناك أمثلة تاريخية تؤكد على هذا فكل السلوك التوسعي والعدواني لمعظم الدول كان يرفع شعار تحقيق الأمن، ومن ثم فإن هذه الفرضية يصعب دحضها في ظل تلك الحجج والادعاءات. كذلك فإن إعادة صياغة البعض لتلك الفرضية بأن التوسع هو استجابة لتهديدات محددة وليس مجرد بحث عن الأمن قد لا يحل المشكلة برمتها. فإذا كان البعض يتحدث عن التهديدات كمفهوم أوضح وأسهل في تعريفه ويمكن قياسه بصوره موضعية لكونه ينجم عن دولة معينة أو مجموعة من الدول – إلا أن هذا الأمر يستند في النهاية على قراءة نوايا الجانب الآخر وهذا أمر يفتح باباً للجدل حول النوايا (٣٤).

ثانياً: الواقعية الهجومية

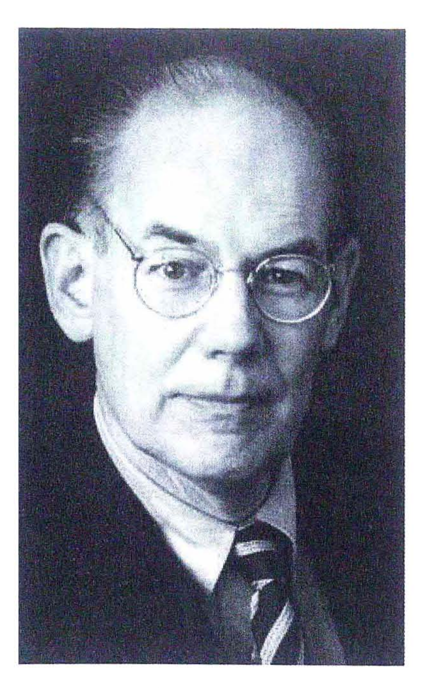
سعت الواقعية الهجومية The Offensive Realism Theory إلى التكيف بين أطروحات الواقعية البنيوية التي دشنها كينيث والتز والمتغيرات التي تشهدها الساحة الدولية. وبرغم أنها تمثل امتداداً لأفكار والتز حول البنيوية، إلا أن معظم أقطابها قد تبنوا أفكاراً متشددة بشأن أهمية القوة و تعظيم قيمها. وقد ضم هذا الاتجاه عدداً من المفكرين والأكاديميين أمثال جون ميرشايمر John J. Mearsheimer، روبرت جيلبين Robert Gilpin، راندل شفيلر Randall L. Schweler، جوزيف جريكو Joseph M. Grieco، إيريك لابس Eric J. Labs، ستيفن كراسنر Stephen D. Krasner، وغيرهم.

وقد برز هذا التوجه الهجومي داخل تيار الواقعية البنيوية في مواجهة أصحاب الأفكار الدفاعية، حيث انتقد أصحاب هذا التوجه الأفكار التي تبنتها الواقعية الدفاعية والمتمثلة في أن الدولة وفي إطار الفوضى الدولية تبحث فقط عن أمنها، وأن الحروب هي نتاج شعور مبالغ فيه بالخطر تغذيه بعض الجماعات الداخلية .. بيد أن رؤية من وصفوا بالواقعيين الهجوميين كانت عكس ذلك، فقد ذهبوا إلى فوضى النظام الدولي تفرض على الدول باستمرار تعظيم وزيادة القوة، وأن الارتكان لما يراه الواقعيون بافتراض أن الدول تسعى فقط للحفاظ على وجودها هو أمر يحول دون التنبؤ بالخطر الذي تمثله الدول العدوانية، ولتأييد ذلك فقد استشهدوا ببعض الأمثلة التاريخية كألمانيا في عهد هتلر أو فرنسا في عهد نابليون .

ويلاحظ أن معظم الأفكار التي تنطلق منها الواقعية الهجومية تتطابق مع الأفكار التي تعتمدها الواقعية الأساسية بجناحيها التقليدي و البنيوي، فهي تعتمد القول بمحورية وعقلانية الدول، و فوضوية النظام الدولي، وتعتقد بضرورة امتلاك الدول لبعض القدرات العسكرية الهجومية، وأن الدول تسعى لتحقيق الأمن بشكل منفرد لعدم توافر الثقة في نوايا الدول الأخرى، كما تفترض أن الفوضى وغياب سلطة دولية عليا هي حالة توفر حوافز قوية للتوسع، ففي ظل تلك الحالة من فوضوية النظام الدولي تبذل كل الدول ما في وسعها من أجل مضاعفة قوتها حتى تتفوق على الدول الأخرى، ومن ثم فالدول الأكثر قوة هي فقط التي بإمكانها ضمان بقائها.

في هذا الصدد يؤكد أنصار هذا التوجه على العلاقة المباشرة بين القوة والأمن، حيث تقتضي مسألة الحفاظ على الأمن مضاعفة الدولة لقدراتها وتحقيق التفوق على المناوئين والخصوم المحتملين، وبقدر امتلاك الدولة لأكبر قدر من القوة بقدر تمتعها بقدر أكبر من الأمن، ويذهب هؤلاء أن أفضل درجات تحقيق الأمن هي حالة تتحقق فقط حينما تصبح الدولة في وضع المهيمن في النظام الدولي أو على الأقل في النطاق الإقليمي، ففي هذه الحالة يصبح بإمكانها ردع خصومها المحتملين وإرغامهم على تقديم تنازلات سياسية واقتصادية وإستراتيجية من شأنها دعم استمرارية وضعها كقوة مهيمنة، وأن إخفاق الدولة في تحقيق التفوق من شأنه تشجيع الخصوم على منافستها ومناوئتها ومن ثم يصبحوا مصدراً لتهديد أمنها (٣٥).

ويعتبر الأكاديمي الأمريكي جون ميرشايمر John Mearsheimer (*) رائداً للاتجاه الهجومي في الواقعية البنيوية الجديدة، ففي كتابه الذي كان قد نشره عام ٢٠٠١ بعنوان مأساة سياسات القوى العظمى Tragedy of Great Power Politics طرح ميرشايمر مجموعة من الأفكار تضمنت عدة مفاهيم وأطروحات جديدة في تحليل السياسات الدولية كما تناول فيه رؤية جديدة لدوافع ومحددات السلوك الخارجي للدول.



جون ميرشايمر

وبرغم أن أفكار ميرشايمر تصب في إطار الواقعية البنيوية، إلا أن ما يميز هذا الطرح للواقعية الهجومية لميرشايمر عن واقعية كينيث والتز هو عدم الإقرار بفكرة الفوضى كعامل واحد لتفسير السياسة الخارجية لمختلف الدول، حيث يؤكد ميرشايمر على أن تفسير السياسات الخارجية يتطلب تناول المتغيرات الداخلية بجانب التأثيرات النسقية لبيئة النظام الدولي.

(*)جون ميرشايمر هو أستاذ العلوم السياسية بجامعة شيكاغو، من مواليد ١٩٤٧، هو أبرز أقطاب الواقعية الهجومية ومؤلف كتاب اللوبي الإسرائيلي والسياسة الخارجية الأمريكية The Israel Lobby and U.S. Foreign Policy بالاشتراك مع ستيفين والت.

وعلى عكس رؤية والتز والواقعيين الدفاعيين يرى ميرشايمر أن الدول لن تقنع بالحصول على القوة بالقدر الذي يحقق الأمن والبقاء، ولكنها ستسعى إلى تعظيم حصتها من القوة والنفوذ العالمي وتحقيق وضع الهيمنة. لذا يرفض ميرشايمر أو يسخر من أراء الدفاعيين حول أن الدول الكبرى تكتفي بالحفاظ على الوضع الراهن Status quo state من القوة بما يحفظ لها البقاء أو حتى التفوق، حيث يقول: لا يوجد في هذا العالم شيء أسمه سياسة الحفاظ على الوضع الراهن، لأن القوى العظمى التي لديها ميزة التفوق الملحوظ على منافسيها من المرجح أن تتصرف على نحو أكثر قوة وتوسعاً، بسبب أن لديها القدرة وكذلك الحافز للقيام بذلك. حيث يعرف ميرشايمر هذا السلوك بتعظيم القوة Power Maximization، ويعرف الدول الذي تسلك هذا السلوك بالدولة الطموحة Revisionist State (٣٦).

ويرى ميرشايمر أن الفوضى تدفع الدول للعمل على تعظيم قوتها النسبية وعدم الارتكان إلى الحفاظ على الوضع القائم تحسباً لاحتمال ظهور قوة جديدة. ونظراً لصعوبة تحديد حجم القوة الذي يضمن أمنها اليوم ويكفل لها البقاء غداً، فإن القوى العظمى تدرك أن أفضل طريقة لضمان أمنها هو تحقيق الهيمنة الآن، وبالتالي القضاء على أي إمكانية لمنافستها من قوة عظمى أخرى، ويرى ميرشايمر أن تنتهج سياسات توسعية طالما كان بمقدورها ذلك وطالما أن العائد من هذا السلوك يتجاوز كلفته. في هذا السياق يؤكد ميرشايمر أن الدولة الساذجة أو المضللة Misguided State

فقط هي التي تفوت الفرصة لتكون هي القوة المهيمنة داخل النظام الدولي أو الإقليمي – مكتفية بادخار ما لديها من القوة فقط من أجل الحفاظ على البقاء أو اعتبار البقاء على قيد الحياة هو الأكثر أهمية (٣٧).

ويشكك ميرشايمر في أطروحات الدفاعيين حول التعاون كوسيلة لتحقيق الأمن والحد من الصراعات، ويعزي ذلك إلى سوء النوايا وفقدان الثقة بين الدول، حيث يؤكد على أن التخوف وعدم الثقة في نوايا الدول تجاه الأخرى واختلاف أهدافها تعد من العوامل التي تحد من جدوى التعاون بين الدول كوسيلة لحفظ الأمن أو البقاء، ومن ثم فإن معظم المبادرات التعاونية لن تكلل بالنجاح أو ستكون قصيرة الأجل في أحسن أحوالها.

ويؤكد ميرشايمر على أهمية الردع Deterrence كإستراتيجية مناسبة لمواجهة التهديدات الخارجية وتحقيق الأمن، حيث ينصرف الردع على التعامل مع التهديدات المباشرة بصورة فورية وحاسمة في مواجهة الدول أو الخصوم من أصحاب النوايا الشريرة أو السيئة Malign Intention، ويرى أن أي سلوك متساهل في مواجهة التهديدات الحالية أو المحتملة سيعكس إشارة ضعف سيستغلها الطرف الآخر. وفي مقابل الواقعية التقليدية في تفضيلها للقطبية التعددية، والواقعية البنيوية في تفضيلها للثنائية القطبية – يتحدث ميرشايمر عما أسماه بنظام التعددية القطبية المتوازنة Balanced Multi-polarity وذلك كحالة وسط بين الحالتين السابقتين (٣٨).

ويلاحظ أن مفاهيم مثل الدولة الطموحة وتعظيم القوة التي يؤكد عليها ميرشايمر دائماً تعد امتداداً لما طرحه أورجانسكي A. F. K. Organski من أفكار في إطار ما أسماه بنظرية تحول القوة Power Transition Theory في العلاقات الدولية. حيث يرى أورجانسكي أن وصول الدولة إلى مستوى معين من القوة لن يجعلها تقنع بالمستوى الذي وصلت إليه بل سيحفزها إلى السعي للوصول إلى درجة أكبر من القوة وأعظم من النفوذ، وفي نفس الوقت يحفز الدول الأخرى على تجاوز تلك الدولة والتفوق عليها (٣٩).

وبنفس المعنى سنجد أيضاً أن مفهوم ميرشايمر حول تعظيم القوة يقترب من طرح مورجانثو حول استمرارية الصراع من أجل القوة، بيد أن ميرشايمر يعزي ذلك إلى فوضوية بنية النظام الدولي وليس إلى الطبيعة البشرية كما ذهب مورجانثو، وهذا ما يضع ميرشايمر قريباً من والتز، لكنه رغم ذلك فهو أيضاً يختلف مع والتز في أن الرغبة لتحقيق القوة والأمن لا يمكن إشباعها، بينما يقول والتز بوجود حدود... أي أن الواقعيين الهجوميين يختلفون مع والتز حول مسالة مقدار أو مستوى القوة التي تريدها الدول.

وقد تبنى الهجوميين مفهوم المكاسب المطلقة في مقابل مفهوم المكاسب النسبية للدفاعيين. ففي مقابل افتراض الدفاعيين بأن العمل في إطار التنظيمات الدولية سيجعل الدول تتخلى عن المزايا قصيرة المدى لصالح مكاسب أكثر للتعاون على المدى الطويل - يشير الهجوميون من أمثال جوزيف جريكو Joseph M. Grieco وستيفن كراسنر Stephen D. Krasner

إلى عكس ذلك، فهم يرون أن حالة الفوضى لن تقود إلى تلك الطريقة المثالية في توزيع المكاسب بين المتعاونين، فالدول الأقوى ستعمد دوماً إلى الاستحواذ الفوري على مكاسب تفوق مكاسب شركائها، ومن ثم ستصبح أكثر قوةً وتفوقاً، بينما يصبح شركاءها أكثر هشاشةً (٤٠).

في هذا السياق أيضاً يرى روبرت جيلبين Robert Gilpin أن الدول تَنخرط في حسابات المكسب – الخسارة Cost-Benefit Analysis لتحديد أي الخيارات والبدائل المتاحة لتحقيق مصالحها وضمان أمنها، وفي عالم يسوده الفوضى سيتحتم عليها اختيار البدائل التي تحقق مصالحها الآنية نتيجة لعدم التيقن من إمكانية تحقيق مكاسب أفضل في المستقبل (٤١).

وقد ذهب الهجوميون إلى أبعد من ذلك عبر تأكيدهم على أن التعاون قد يهدد بقاء الدولة أكثر من حفظ البقاء لاسيما إذا استعانت الدولة بأخرى أو آخرين لحماية أمنها كما في حالات التعاون أو التحالف، أيضاً فإن من شأن التحالف أن يهدد بقاء الدولة في حالة تعرض الحليف الأقوى للخطر الأمن، الأمر الذي يتحتم على الحلفاء مرة أخرى الاعتماد على أنفسهم. لذا يعارض الواقعيين الهجوميين فكرة الواقعيين الدفاعيين بشأن تشكيل تحالف دولي لمواجهة القوة الأكثر تهديداً في النظام الدولي ومنعها من تحقيق أهدافها للهيمنة، في هذا الصدد فقد تبنى راندل شفيلر Randall L. Schweler وجهة نظر كينيث والتز بأن الدول تميل دائماً للتحالف مع الطرف الأقوى أو الأكثر تهديداً بدلاً من تشكيل تحالف

لمواجهته أو موازنته، ومن ثم فإن الأمن والسلام يمكن تحقيقه عبر القوة والتفوق وليس عبر التعاون والتوازن كما يجادل أصحاب الاتجاه الدفاعي. ويتفق شيفلر مع ما طرحه ميرشايمر بأن القوى التي تمتلك قدرات تحقق لها الأمن ستسعى إلى الحفاظ على الوضع القائم من التوازن في القوة، بينما تسعى القوى الطموحة Revisionist Powers والرافضة لتلك الأوضاع Anti-Status quo Powers إلى زيادة إمكانياتها المادية وتعظيم قوتها (٤٢).

وحول افتراضات الدفاعيين بشأن مستقبل أوربا بعد الحرب الباردة، وأن الحرب هي نتاج النزعة العسكرية والمشاعر القومية المفرطة وأن تلك العوامل لا توجد في أوربا، لذا فإن المنطقة سيسودها السلام - يذهب الهجوميون إلى أن الفوضى تدفع القوى الكبرى للتنافس بغض النظر عن خصائصها الداخلية، فهم يرون أن مناخ التنافس حول الأمن سوف يسود أوربا بمجرد انسحاب راعي السلام الأمريكي (٤٣). لذا يرفض أنصار هذا الاتجاه معظم أفكار الليبراليين وكذلك أطروحات ما يسمى بنظرية السلام الديمقراطي- التي تزعم أن الديمقراطيات على وجه التحديد هي ليبرالية ومسالمة دائماً أو نادراً ما تميل إلى الحرب أو التصارع مع بعضها البعض، بل أن احتمالية الحرب والميل إلى التوسع هو أمر ينصرف على دول أوروبا شأنها شأن الدول الأخرى حيث الرغبة الكامنة في تحقيق الهيمنة (٤٤).

المبحث الرابع

الواقعية الكلاسيكية الجديدة

لم تقتصر المراجعات والتطور الفكري على أنصار الواقعية البنيوية، فما أن استفاق الواقعيون التقليديون من صدمة نهاية الحرب الباردة، حتى أعادوا تكييف أفكارهم وفق المعطيات الجديدة، وحاول أنصار الواقعية التقليدية إعادة صياغة بعض أطروحاتها لتتلاءم مع الواقع لاسيما فكرة تأثير البيئة الداخلية على السلوك الخارجي، فبعد النفي التام لتدخل العوامل الداخلية في تفسير السلوك الخارجي للدولة عمد هؤلاء إلى تخفيف حدة الفصل بين البيئتين الداخلية والخارجية، فاتخذوا موقفاً وسطاً ليشكلوا بذلك تطوراً إيجابياً حيث أعطوا أهمية ما للمحددات الداخلية بجانب محددات البيئة الخارجية في تفسير السياسة الخارجية، ويعتقد دعاة التوجه الكلاسيكي الجديد أن فهم الروابط بين القوة والسياسة يتطلب فحص دقيق للسياق الذي يتم خلاله تشكيل السياسات الخارجية وتكييفها ضمن إطاره. وقد وصفت تلك الأطروحات بـ الواقعية الكلاسيكية الجديدة Neo-classical Realism التي يراها البعض تحويراً للواقعية الكلاسيكية أو التقليدية، وأنها قد عادت في ثوب جديد مع جيل آخر من الكتاب المعاصرين، لكونها تعمد إلى دراسة السلوك الخارجي للدول بشكل منفرد شأنها شأن الواقعية التقليدية، فضلاً عن كونها قد أسقطت أيضاً التحالف كخيارات لتحقيق التوازن، غاية الأمر أنها قدمت تفسيرات جديدة لبعض الظواهر مثل الاستراتيجيات الشاملة، السياسات الاقتصادية الخارجية، التحالفات العسكرية (٤٥).

ويلاحظ أن مصطلح الواقعية الكلاسيكية الجديدة ظهر لأول مرة أواخر التسعينيات بواسطة جيديون روز Gideon Rose (*) في بحثه المنشور عام ١٩٩٨ بعنوان: الواقعية الكلاسيكية الجديدة ونظريات العلاقات الدولية Neoclassical Realism and Theories of Foreign Policy. فقد تناول فيه روز بعض الأفكار التي طرحها الواقعيون الكلاسيكيون المعاصرون والتي أسبغ عليها أصحابها وصف النظريات، لعل أبرزها نظرية التعبئة الداخلية Domestic Mobilization Theory لتوماس كريستنسن Thomas Christinsen ونظرية الهيمنة في السياسة الخارجية Hegemonic Theory of Foreign Policy لويليام وولفورث William C. Wohlforth ونظرية الواقعية المتمركزة في الدولة State-Centered Realism لفريد زكريا.. وخلص روز إلى أن تلك الأفكار والأطروحات برغم كونها امتداداً إلى الواقعية الكلاسيكية - إلا أنها تؤسس لما أسماه بالواقعية الكلاسيكية الجديدة، نظراً لكونها تدمج رؤى الفكر الواقعي الكلاسيكي بالمستجدات على الساحة الدولية. فمن جانب يجادل دعاة هذا التوجه بأن أهداف وطموحات السياسة الخارجية تتحدد غالباً بمكانة الدولة في النظام الدولي وبشكل أكثر تحديداً قوتها المادية، وهذا هو السبب لماذا هم واقعيين، ومن جانب آخر يربط هؤلاء بشكل واضح بين المتغيرات الداخلية والخارجية، فهم يجادلون أيضاً بأن قدرات الدول تؤثر بطريقة غير مباشرة ومعقدة على السياسة الخارجية، ومن ثم يجب تفسير الضغوط النسقية من خلال تحليل المتغيرات الداخلية على مستوى الوحدة، وهذا هو السبب لماذا هم كلاسيكيين جدد" (٤٦).

(*) مستشار الأمن القومي الأمريكي في عهد كلينتون ورئيس تحرير مجلة Foreign Affairs

مستقبل الواقعية

ظلت الواقعية بشقيها الكلاسيكي والجديد هدفاً لانتقادات مختلف التيارات الفكرية، وبانتهاء الحرب الباردة اكتسبت تلك الانتقادات قوة بفعل المأزق الذي وجدت الواقعية نفسها فيه وأجبرت الواقعيين على اتخاذ موقفاً دفاعياً شبيهاً بموقعها في ستينيات وأوائل سبعينيات القرن الماضي الذي أخرجها من صيغتها الكلاسيكية إلى الجديدة، حيث تجدد الجدل والنقاش حول جدوى الواقعية كإطار لدراسة السياسات الدولية المعاصرة.

كانت معظم الانتقادات منصبة على أن تصورات الواقعيين حول الفوضى والاعتماد الذاتي وتوازن القوة قد تكون مناسبة للعصر الغابر، بيد أن التحولات التي شهدتها الساحة الدولية تقتضي نظريات منقحة أو مختلفة كلياً، فضلاً عن اعتقاد البعض بأن العلاقات الدولية قد تحولت بانتهاء الحرب الباردة من طبيعتها الصراعية نحو أخرى أكثر تعاونية، وأن السلام والتعاون الدولي سيسود العالم بانتصار المبادئ الليبرالية والانتشار الكبير للقيم الديمقراطية حتى في الدول التي كانت رمزاً للتسلط في أوربا الشرقية، ومن ثم فلم يعد بمقدور الواقعية كنظرية صراعية تفسير هذا الواقع الجديد. لذا اعتقد أنصار تلك الاتجاهات لاسيما الليبرالية والسلوكية بأن الواقعية قد اختفت، وأن الواقعيين قد تم إزاحتهم بفعل تغير الظروف أو أنهم قد تم حجبهم بفعل التطورات الجديدة والتي تستدعي تفكيراً جديداً.

كانت تلك الفترة قد شهدت هجوماً جديداً ضد الواقعية – ليس فقط بسبب افتراضاتها السابقة، ولكن بسبب حالة السيولة التي اتسمت بها آراء الواقعيين الجدد التي أفقدت الواقعية طبيعتها المميزة وأطرها الجامدة فبدت معها الواقعية وكأنها ساحة تجريبية للواقعيين الجدد، وليست مدرسة لها إطار واضح المعالم. في هذا الصدد يمكن الإشارة إلى نموذجين لهذا الهجوم ضد الواقعية، النموذج الأول لجون فاسكيز John Vasquez الذي طرحه خلال بحثه بعنوان: النموذج الواقعي والانتكاسة بدلاً من التقدمية The Realist Paradigm And Degenerative Versus Progressive حيث انتقد فيه ابتعاد الواقعيين عن المنهجية العلمية وافتقارهم للمعايير المحددة والخروج بأفكارهم عن مفهوم النسق أو البنيوية الذي ميز التحليل الواقعي لفترة من الزمن، ورأى فاسكيز أن أغلب نتائج أبحاث الواقعيين بعد والتز هي مجرد حلقة مفرغة من النقاش خرجت عن جوهر التيار الواقعي (٤٧).

أما الهجوم الثاني وهو الأعنف في انتقاده للواقعية فجاء خلال بحث لكل من جيفري ليجرو Jeffrey Legro وأندرو مورافسيك Andrew Moravcsik بعنوان هل مازال هناك واقعيين Is Anybody Still a Realist?. وقد خلصا إلى أن المشكلة تكمن في أن جوهر المقترب الواقعي قد تم تقويضه من قبل أنصاره أنفسهم، وبشكل خاص الواقعيين الدفاعيين والكلاسيكيين الجدد الذين حاولوا إعادة صياغة الواقعية في أطر نظرية أقل تركيزاً وأقل تماسكاً. فقد بينا في بحثهما أنهما خلال دراستهما لجوهر أعمال أقطاب الواقعية المعاصرة – توصلا إلى أن الواقعية تم تحويلها إلى عكسها، وأن هناك نزعة لتسمية كل الأعمال التي تدخل في إطار التحليل العقلاني لسلوك الدولة

ضمن إطار الواقعية. وقد اقترح البحث حلاً جذرياً لإعادة النظر في تعريف الواقعية، وبالتالي إخراج معظم أعمال الواقعيين المعاصرين عن الواقعية الحقيقية التي وضع أسسها هاليت كار، مورجانثو، والتز (٤٨).

وبخلاف الهجوم من قبل مناوئي الواقعية فقد برزت عدة انتقادات تخللت النقاشات الفكرية داخل التيار الواقعي نفسه، خاصةً الانتقادات المتبادلة بين التوجهين الدفاعي والهجومي التي زادت من التصدع الفكري للواقعية.

لكن برغم أن نهاية الحرب الباردة قد دفعت البعض إلى القول بتراجع أو انحسار الواقعية كتيار فكري لإخفاقها في التعامل مع الواقع الجديد، إلا أن هذا القول نفسه ما لبث أن تراجع، فلم يؤد انتهاء الحرب الباردة واختفاء الاتحاد السوفيتي إلى انتهاء ظاهرة الصراع الدولي لاسيما في ظل تصاعد بعض الاطروحات الفكرية التي اقتربت من الواقعية واعتمدت كثير من مفاهيمها وافتراضاتها، ولعل من ضمنها مقولة "نهاية التاريخ" التي طرحها الأميركي فرانسيس فوكوياما، فضلاً عن أطروحة "صدام الحضارات" لصمويل هنتنجتون الذى رأى أن الصدام بين الحضارات يعد أمراً حتمياً.

كذلك فقد أكتسبت الواقعية جذوةً واشتعالاً مع بروز تيار المحافظين الجدد بالولايات المتحدة، حيث اعتمد هذا التيار كثير من أفكار الواقعية التقليدية خاصة فكرتي القوة والمصلحة فضلاً عن تجاهل دور المنظمات الدولية. لم يقتصر تأثير هذا التيار على المجال الفكري بل انعكست أفكاره القريبة من الواقعية التقليدية مرة أخرى على المستوى العملي، حيث تجسد ذلك في السياسات التي اتبعتها الولايات المتحدة بشأن

إعادة صياغة التحالفات في إطار ما أسمته بالنظام العالمي الجديد في عهد الرئيس الأمريكي بوش الأب، فضلاً عن حالة جديدة من الاستقطاب والعسكرة للسياسة الخارجية في إطار ما أسمته بالحرب على الإرهاب منذ عهد بوش الابن وحتى يومنا هذا. أكثر من ذلك، سنجد أن معظم السياسات الحالية التي تتبعها الولايات المتحدة الأمريكية تتوافق مع مبادئ الواقعية (لا نقول الواقعية الجديدة بل الواقعية التقليدية) فسلوكها الخارجي هو سلوك استباقي يعمد إلى القوة أو التهديد أو التلويح بها، بل أن سياسة الاحتواء التي دشنها الواقعي جورج كينان في نهاية الخمسينات من القرن العشرين لاحتواء النفوذ السوفيتي قد تم إعادة تدويرها مرة أخرى للتعامل مع روسيا والصين، فقد فرضت الولايات المتحدة سلسلة من الاتفاقات مع حلفاء روسيا السابقين واتخذت خطوات لتوسيع الناتو تجاه الحدود الروسية تستهدف الضغط عليها وإجبارها على توقيع اتفاقية لضبط التسلح النووي وهو ما عكسته الاتفاقية الموقعة في ابريل ٢٠١٠ بالعاصمة التشيكية "براج"، كذلك فقد باتت أكثر انشغالاً بشأن القوة المتعاظمة للصين. وفضلاً عن ذلك، سنجد أن الاستراتيجيات الأمريكية كلها باتت تنطلق أساساً من مفهوم الحروب الاستباقية التي تستهدف الإبقاء على واقع يفرض الهيمنة ويعزز مصالحها دون مصالح الآخرين (بمن فيهم حلفائها الأوربيين وغيرهم ممن يدورن في فلكها). فقد كشفت السنوات الأخيرة عن سياسة أمريكية تعكس رغبتها في أن تكون رقم واحد عالمياً وتصميماً على البقاء في وضع المهيمن (ولعل هذا ما دفع فوكوياما إلى التسرع بالقول بـ"نهاية التاريخ") ومن ثم استغلت الولايات المتحدة تفوقها

لفرض خياراتها متى أمكن ذلك، حتى وصل بها الأمر حد استفزاز حلفائها القدامى برغم المخاطر التي ينطوي عليها ذلك. أما فيما يتسق مع منطق الواقعية التقليدية بتجاهل المنظمات الدولية - فبرغم التستر الأمريكي وراء مصطلحات مثل الشرعية الدولية وإرادة المجتمع الدولي إلا أنها تتعامل مع الأمم المتحدة والمؤسسات الدولية بعدم اكتراث طالما تعارض ذلك مع مصالحها، في هذا الصدد أيضاً يمكن الإشارة لرفض أمريكا الانضمام إلى المجموعة الدولية لحظر الألغام الأرضية المضادة للأفراد، إضافة إلى رفض التصديق على معاهدة الحد من الانبعاث الحراري في قمة الأرض بـ كيوتو، فضلاً عن محاولات الهيمنة على عمل منظمة التجارة العالمية.

وبرغم أن الخطاب السياسي الخارجي للدول يعمد إلى إخفاء ما تنطلق منه الواقعية من افتراضات مثل القوة والمصلحة، إلا أن الواقعية لا تزال هي الاقتراب الأكثر ملائمة لفهم العلاقات الدولية، فمعظم الدول لاسيما الكبرى مازالت تعطي أهمية كبيرة للحصول على القوة وتعظيم مصالحها، ومازال هاجسها القوي هو الخلل في موازين القوى واحتمالية الحرب. ولعل هذا الاهتمام الكبير بالقوة وهاجس الأمن يفسر لنا الدوافع وراء حرص معظم قادة الدول بشرق أوروبا وأسيا والشرق الأوسط (الخليج) على استمرار التواجد العسكري الأمريكي بأراضيهم وربما توسيع العضوية للانضمام إلى حلف الناتو، ولعل هذا الحرص و السياسات التي يتبناها قادة تلك الدول لا تعكس اعتقاداً لدى هؤلاء بأن زمن هيمنة القوى الكبرى والحروب والصراع قد ولى لغير رجعة، بل العكس هو الصحيح.

وهكذا، وعلى المستوى العملي، يمكن القول بعدم انحسار الواقعية ومن ثم القول بعدم تراجع مقولاتها وافتراضاتها في فهم وتحليل العلاقات الدولية.

أما على المستوى المنهجي وإذا كانت نهاية الحرب الباردة لم تنه ظاهرة الصراع، فإن ذلك يشير إلى أن الواقعية يبدو أنها ستبقى من الاقترابات الأكثر ملائمةً لفهم ما يدور في عالمنا، وستظل بعض المفاهيم التي اعتمدتها الواقعية الكلاسيكية مثل القوة والمصلحة أو منهاجي "القوة" و"المصلحة" هي الأكثر ملائمةً في تحليل السياسات والعلاقات الدولية. ومع ذلك، يجب التأكيد على أن الواقعية بكل اقتراباتها لا يمكن من خلالها فقط تفسير الظواهر السياسية بكل تشابكاتها و تعقيداتها، فهي لا تستطيع تأن تقدم تفسيرات متكاملة، غاية الأمر أنها تقدم افتراضات يمكن اعتمادها لتفسير جانب من الصورة. وحتى الاقترابات الجديدة التي قدمت افتراضات مقبولة – ليس من المتوقع أن تصدق في جميع الأحوال. لذا يصبح لزاماً على الباحث أو المحلل السياسي الاستفادة من إسهامات المدارس والتوجهات الفكرية الأخرى، فهناك النظريات الليبرالية التي تعني بالوسائل التي تحقق المصالح مشتركة وأهمية البعد الاقتصادي في تحديد خيارات الدول وسلوكها الخارجي والتي تحمل في مضمونها دحضاً لمقولة "نهاية التاريخ"، كذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار ما تقدمه النظرية البنائية Constructivism Theory في العلاقات الدولية من إسهامات بشأن تغير التوجهات والأهداف والمصالح في المجتمعات بمرور الزمن وما قد يعكسه من تغيرات حادة في سلوك الدول، وكلها أبعاد هامة قد لا نجد لها إجابات لدى الواقعيين. غير أن ذلك لا يعني انفصال الواقعية عن

غيرها من تيارات فكرية خاصةً مع التطورات الفكرية التي شهدتها الواقعية، فقد أصبح هناك حالياً نوعاً من التقاطع المنهجي بين التيارات والمدارس المختلفة. فأغلب الواقعيين باتوا يعترفون بأهمية النزعة القومية والإثنية وغيرها من عوامل داخلية مثلما يذهب إليه السلوكيون. كما يقر الليبراليون شأنهم شأن الواقعيون بأن القوة تعد عاملاً محورياً في السلوك الدولي، تماماً مثلما يقبل البنائيون بالرأي القائل بأن الأفكار تكتسب أهمية أكبر عندما تسندها دول قوية ويتم تدعيمها بالموارد المادية. ويمكن أن نعزي هذا التقاطع الفكري إلى المراجعات المستمرة والتطورات الفكرية التي هي بدورها نتاج تجارب وتأثيرات متبادلة لأصحاب تلك المدارس والتوجهات الفكرية. من ثم أصبحت الحدود الفاصلة بين تلك الاتجاهات محدودة، الأمر الذي أحدث نوعاً من الحيرة والارتباك لدى كثير من الباحثين – فأي من هذه الاقتراب يمكن أن تسهم بشكل أفضل في فهم السلوك الخارجي للدول؟ وأي منها التي يتوجب على السياسيين (باحثين أو صناع قرار) أخذها بين الاعتبار عند تحليل واستشراف العلاقات الدولية في هذا العالم المتغير؟.

بالطبع لا يجب أن يؤدي ذلك إلى أي التباس، فكل من تلك الاتجاهات التي قد تبدو متنافسة – هي في حقيقتها ترصد جوانب محددة وهامة في السياسات والعلاقات الدولية، لذا فإن تناول الظواهر السياسية من منظور واحد فقط هو أمر يؤدي تسطيح تلك الظواهر وفي نفس الوقت يحد من القدرة على استشراف احتمالاتها المستقبلية، ومن ثم فإن تفكيرنا وتحليلنا لتلك الظواهر قد يتسم بالقصور – إذا ظل منحصراً في أحد الاتجاهات أو التيارات دون الاطلاع أو الاستفادة من إسهامات التيارات الأخرى.

هوامش الفصل الخامس

1- Martin Griffiths, Realism: Idealism, and International Politics (New York, Routledge, 1995), pp 72- 76
2- Thomas Hobbes: Leviathan, (New York, Bobbs Merrill, 1958), pp 78 - 85
3- Martin Griffiths, Op. Cit, p162

٤- هانز جي مورجانثو: **السياسة بين الأمم**، ترجمة خيري حماد، الجزء الأول (القاهرة، الدار القومية للطباعة والنشر، بدون سنة إصدار) ص ص ٢٤ – ٣٨

٥- المرجع السابق، الجزء الثاني، ص ١٦

6- Thomas Hobbes, Op. Cit, pp. 119-122

٧- هانز جي مورجانثو: م .س. ذ، الجزء الثاني، ص ١٥٥

٨- نفس المرجع، ص ص ١٨٦ – ١٨٨

9- Michael C Williams: Realism Reconsidered.. The Legacy of Hans Morgenthau in International Relations (New York, Oxford University Press, 2007) pp 141 – 148.

١٠- فريد زكريا: من الثروة إلى القوة – الجذور الفريدة لدور أمريكا العالمي، ترجمة رضا خليفة، الطبعة الأولى، (القاهرة مركز الأهرام للترجمة والنشر، ١٩٩٩) ص ٤٣.

11- Kenneth Waltz: Theory of International Politics (New York, Random House, 1979) p 36.
12- Ibid, p 68
13- Ibid, p 149
14- Ibid, pp 161 -164
15- Ibid, pp 88 - 89
16- Ibid, p 97
17- Ibid, p 93
18- Ibid, p 91
19- Ibid, p 126
20- Kenneth Waltz: 'Realist Thought and Neorealist Theory', in *Journal of International Affairs,* Vol. 44 No. 1 (1990).
- Kenneth Waltz: 'The Emerging Structure of International Politics', in *International Security,* Vol. 18 No. 2 (1993).
- Kenneth Waltz: Structural Realism after Cold War', International Security,Vol.25 No1 (Summer 2000).
http://www.columbia.edu/itc/sipa/U6800/readings-sm/Waltz_Structural%20Realism.pdf

21- Jack Snyder: Myths of Empire.. Domestic Politics and International Ambition (New York. Cornell University Press, 1991) pp. 85- 88
22- Lamy, Steven L.: "Contemporary Mainstream Approaches .. Neo-Realism and Neo-Liberalism", in John Baylis and Steve Smith (eds), in The Globalization of World Politics (New York, Oxford University Press, 2008), 4th ed, pp. 124-141
23- Tim Dunne and Brian C. Schmidt: 'Realism', in John Baylis and Steve Smith (eds), in The Globalization of World Politics (New York, Oxford University Press, 2008), 4th ed, pp. 162-183

٢٤- فريد زكريا، م.س.ذ، ص ٣٠.

25- Jervis, Robert.:"Cooperation under Security Dilemma", World Politics, Vol. 30, No. 2. (Jan. 1978), pp. 167-214.
http://www.personal.psu.edu/jam811/ROOT/OLD%20HOST/School%20Work%20SPR08/Jervis_security_dilemma.pdf
26-http://www.duke.edu/~na15/Jervis.doc
27- Stephen M Walt: The Origins of Alliances (New York, Cornell University Press1987), pp. 114-121
28-Stephen Walt: International Relations: One World, Many Theories Foreign Policy, No.111, Special Edition (Spring 1998), pp. 29- 46
29-StephenWalt: The Progressive Power of Realism, *The American Political Science Review*, Vol. 91, No. 4, Dec., 1997 ,pp. 931-935.
http://www.jstor.org/pss/2952177
30- Gideon Rose: Neoclassical realism and theories of foreign policy, World politics, Volume 51, Number 1, October 1998, pp 146-149.
31- Barry Buzan: People, States and Fear: the national security problem in international relations (NC, University of North Carolina Press, 1983) pp.75-78.
32- Barry Buzan: The Logic of Anarchy: Neorealism to Structural Realism, Columbia University Press, 1993 pp 208 - 210.
33- Stephen Van Evera: American Intervention in the Third World, Less Would be Better, Boston Review, October 1991
http://bostonreview.net/BR16.5/vanevera.html

٣٤- فريد زكريا، م.س.ذ، ص ٣٥ - ٣٧.

35- Benny Miller: The Rise and Decline of Offensive Liberalism
http://citation.allacademic.com//meta/p_mla_apa_research_citation/0/7/3/8/6/pages73862/p73862-49.php
36- Mearsheimer, John J.: The Tragedy of Great Power Politics. (New York, W. W. Norton & Company, 2002), pp 78-81.
37- John Mearsheimer: A Realist reply, International Security, Vol.19 ,No.3, (winter 1994/95) pp 82-95.
http://mearsheimer.uchicago.edu/pdfs/A0022.pdf

38- Glenn H. Snyder:"Mearsheimer's World- Offensive Realism and the Struggle for Security: A Review Essay", Massachusetts, International Security Journal, volume 27, issue 1, summer 2002, pages 149-173
http://muse.jhu.edu/journals/international_security/toc/ins27.1.html

٣٩- أ.ف.ك. اورجانسكي: السياسة العالمية، الجزء الثاني (القاهرة، شركة الإعلانات الشرقية، بدون سنة إصدار) ص ٢٠٥، ٢٠٦

40- Gideon Rose , Op. Cit, p 146
41- Robert Gilpin: The Theory of Hegemonic War, The Journal of Interdisciplinary History, Vol. 18, No. 4, (Spring, 1988), pp. 591-613.
http://www.metu.edu.tr/~utuba/Gilpin.pdf
42- Randall L. Schweller: New Realist Research on Alliances.. Refining, Not Refuting, Waltz's Balancing Proposition, The American Political Science Review, Vol. 91, No. 4 (Dec., 1997), pp. 927-930
http://cas.buffalo.edu/classes/psc/fczagare/PSC%20504/SchwellerRealistResearch.pdf
43-John J. Mearsheimer: "Back to the Future: Instability in Europe After the Cold War," International Security, Vol. 15, No. 4 (Summer 1990) , pp 5 - 56
http://smp.fsv.cuni.cz/Mearsheimer.pdf
44- Eric J. Labs: "Beyond Victory ... Offensive Realism and the Expansion of War Aims," Security Studies,. Vol. 6, No. 4 (Summer 1997), pp. 1–49;
http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/09636419708429321
45- Jeffrey Taliaferro: Security Seeking under Anarchy: Defensive Realism Revisited, International Security, Vol. 25, No. 3. (Winter, 2000-2001), pp. 128-161.
46- Gideon Rose, Op. Cit, p 144-172
47- John A. Vasquez: The Realist Paradigm and Degenerative Versus Progressive, The American political science review, Vol. 91, No. 4 December 1997 p.p. 899 - 912
http://cas.buffalo.edu/classes/psc/fczagare/PSC%20504/VasquezRealistParadigm.pdf
48- Jeffrey Legro and Andrew Moravcsik: Is Anybody Still a Realist?, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, Working Paper Series 98-14, October 1998, p.p 1 - 66
http://www.wcfia.harvard.edu/sites/default/files/WCFIA_98-14.pdf

الفصل السادس

نظرية المباريات

GAMES THEORY

تمهيد

تلعب الضغوط النفسية دوراً هاماً في تصعيد حدة الصراعات بين الدول، فكثير من المواقف الصراعية التي شهدتها الساحة الدولية على مدار القرون الماضية هي نتاج لعوامل نفسية – أكثر من كونها نتاج لحسابات رشيدة أو عقلانية، صحيح أن هناك عوامل أو أسباب مادية على خلفية معظم المواقف الصراعية – لكن مع ذلك تبقى الأبعاد النفسية من أهم العوامل التي تدفع وتصاحب انتقال الصراع إلى مستوى الحرب، فحينما ينخفض مستوى ضبط النفس بمنحنى سريع – عندها تصبح تصرفات كل طرف بمثابة نقطة بدء أو انطلاق للتصرفات المضادة التي يتبعها الطرف الأخر.

ولعل كثير من المواقف التي تسبق المواجهات بين الدول أو القوى الكبرى تفسر ذلك، حيث يعمد كل طرف إلى المزايدة على الأخر.. فالمذكرات أو التصريحات المعتدلة في لهجتها تتلوها مذكرات أو تصريحات شديدة اللهجة، والتصريحات العنيفة تتلوها تحركات السفن والقوات إلى مواقع قريبة من ساحة الصراع، وربما يجرى علناً تسريب أو إنزال بعض قوات تطلق نيران فيرد الجانب الآخر بأكثر منها، وتدخل الدول المتحالفة في المشهد، وهكذا عن طريق التهديد والتهديد المضاد والرد والرد المضاد إلى أن يصل الطرفان حافة الحرب الشاملة. ومن ثم نجد أن انتقال الصراع إلى المستويات القتالية الأكثر عنفاً هو أمر قد يحدث بشكل أوتوماتيكي دون تفكير رشيد.

وفي تشبيه لا يخلو من الطرافة، يرى كارل دويتش Karl W.Deutsch المحلل والكاتب الشهير أن تلك الحالة يمكن تمثيلها بموقف الكلاب المتصارعة، فعندما يتقابل كلب مع كلب أخر قد يزمجر في وجهه، فيرد عليه الأخر مزمجراً، فحينما يزمجر الكلب الأول بصوت أعلى إذ بالثاني يزمجر بأعلى منه، وهكذا يتصاعد التحدي. ويرى دويتش أن ما نشاهده بين الكلاب يمكن أن يلاحظ أيضاً في سباقات التسلح للدول لاسيما في المواجهات بين القوى الكبرى، حيث يصبح مستوى دولة من التسلح خط الأساس لدولة أخرى التي تقرر أن تتجاوزه بهامش أمان وليكن ١٠٪ حتى تشعر بالأمن، بيد أن هذا المستوى الجديد الأعلى من التسلح عند الدولة الثانية يصبح الآن أساس الحسابات المتعلقة بأمن الأولى التي تعمد لرفع إنفاقها التسلحي أعلى مما عند منافستها بنسبة أكبر من ١٠٪، فتحاول منافستها بدورها رفع الحد من الإنفاق بنسبة أكبر من ١٠٪، وهكذا تتصاعد حدة التسابق في التسلح إلى أن يصاب أحد المتنافسين أو كلاهما بالإنهاك، أو إلى تنشب الحرب أو أن يغير الجانبين سياستهما في اللحظة الأخيرة (١).

بالطبع فإن هذا النمط هو من المواقف الصراعية التي يصعب التحكم في مجرياتها نظراً إلى افتقاد سلوك الأطراف إلى العقلانية. وبرغم أن هذا المثال الذي أوردناه عن هذا النوع من التصعيد التلقائي للصراع الذي ينساق إلى الضغوط النفسية ويبتعد شيئاً ما عن العقلانية – هو أمر كثيراً ما تعكسه وقائع الأحداث، إلا أن هناك ثمة أنماط مختلفة يمكن التحكم في مجرياتها،

فهناك أنواع من الصراعات التي تتسم بالعقلانية ويمكن خلالها إتباع بعض الإستراتيجيات والتكتيكات، هذه المواقف الصراعية قد تتشابه مع بعض الألعاب التي يحتفظ فيها كل لاعب بسيطرة معقولة على حركاته وإن لم يكن على نتائجها، فكثير من الألعاب التي يمارسها البعض على سبيل التسلية تنطوي على سمات تتشابه مع تلك التي تتسم بها المواقف الصراعية.

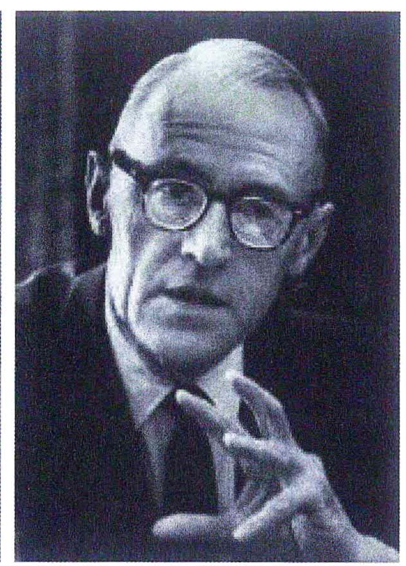
فحينما يمارس كل لاعب لعبة من تلك الألعاب يكون لديه عدة أهداف ومجال من الاختبارات بين الحركات المختلفة التي يمكن أن يقوم بها، ولديه أيضاً مجموعة من التوقعات بصدد النتيجة المحتمل أن تترتب على أي حركة يختارها. وتقتضي قواعد اللعبة أن يعرف اللاعب ماذا يريد وما يستطيع وما لا يستطيع أن يعلمه أو يفعله، وتتوقف نتائج الحركة التي يقوم بها على الحركة التي يقوم بها خصمه وهو غالباً ما لا يعرف تماماً ما يمكن أن يقرر أو يعتزم خصمه فعله. إزاء غياب هذا التأكد - يتحتم على كل لاعب أن يبني حركاته على أقرب تخمين أو تقدير من جانبه حول نوايا خصمه، في هذا الصدد يُذكر أن نابليون كان ينصح قواده بأن يبنوا تحركاتهم العسكرية على تقديراتهم لنوايا وقدرات خصومهم بدلاً من أن يبنوها على تقديراتهم لقدراتهم، وهي تقديرات غالباً ما تكون أقل مدعاة إلى الاطمئنان إليها.

وهذا النوع يستلزم نوعاً من التحركات قصيرة المدى "تكتيك" كما يستلزم تحركات أو تقدير في المدى الأبعد "إستراتيجية" والتي يدخل فيها التكتيك باعتباره من مكوناتها، وطالما كان هدف كل لاعب يتراوح بين تحقيق المكسب أو تفادي الخسارة، لذا فإن أقرب إستراتيجية للمعقولية هي التي ترفع المكسب النهائي للحد الأقصى وتقلل الخسارة النهائية لأدنى حد.

وتعتبر نظرية المباريات أو الألعاب Theory of Games من الأطروحات الهامة التي تفسر كيف يمكن اتخاذ القرار بقدر كبير من العقلانية في ضوء تحركات الفاعلين وسلوكهم التفاعلي.ونظرية المباريات ليست نظرية وصفية على غرار النظريات التي تقتصر على توصيف المشهد أو تفسير الظاهرة ولكنها بالأساس نظرية تحليلية معيارية عقلانية تستهدف بيان كيف يمكن أن تؤخذ قرارات أفضل في مواقف تفاعلية مختلفة، فهي تستهدف الوصول لأفضل الخيارات الممكنة لاتخاذ قرارات في ظل معطيات تشير إلى حالات من تضارب المصالح، وتقوم النظرية على معيار أوّلي وهو تعظيم المنافع. وبرغم أن النظرية قد تبدو في صورتها العامة كنظرية رياضية أو نظرية من نظريات الرياضيات، إلا أنها تعتمد بشكل كبير على الدراسات النفسية والسلوكية فضلاً الدراسات الأخرى المتعلقة بالموقف التنافسي والبيئة المادية للمباراة، ففي ضوء تلك الأبعاد مجتمعة يتم تحديد الخيارات المحتملة أمام كل طرف، ويتم أيضاً تحديد الخيار الأمثل الذي يجب اختياره لتحقيق أكبر منفعة للطرفين، وأخيراً يتم تحديد الخيار المرجح الذي قد يتخذه كل طرف برغم أن هذا الخيار المرجح قد لا يكون خياراً أمثلياً... وبرغم أن نظرية الألعاب تعتبر نتاج أساسي لعلم الرياضيات إلا أن الصياغات الرياضية قد لا تعدو عن كونها إطاراً أساسياً لتلك النظرية، فمن خلالها يمكن تحويل السلوك المحتمل إلى صياغات رياضية في صورة قياسات أو معادلات رقمية، من ثم حساب الاحتمالات السلوكية والخيارات الأرجح، لهذا السبب تستند نماذج في إطار النظرية المباريات على التحليلات الرياضية.

والمباريات التنافسية هي دائماً تفاعلية بمعنى أن نتائجها لا تتوقف على القرار الذي سيتخذه لاعب ما بصورة منفردة مهما كانت درجة مهارته، ومن ثم لا تعني تلك النظرية بالقرار في صورة أحادية بقدر ما تعني به في إطاره التفاعلي، والقرار التفاعلي هو قرار يأخذ في الحسبان رد فعل الطرف الآخر، بمعنى أنه سيتحتم على احد الأطراف أن يتخيل نفسه في موقف الطرف الآخر من حيث كيف يفكر ومن ثم يتحسب لكيفية رد فعله. وتعني التفاعلية أيضاً أن نتائج المباراة لا تعكس وجود فائز دائم وخاسر دائم، أو فائز كلياً وخاسراً كلياً - وذلك برغم أنه غالباً ما يواكب لعب المباراة أن يتخيل أحد الطرفين أو كلاهما أنه يمكن أن يحقق المكسب على حساب الطرف الآخر، لذا تسمى هذه النظرية أيضاً بـ"مباراة ٢×٢".

وبرغم ارتباط نظرية المباريات في بداياتها الأولى بألعاب القمار وكثير من العاب التسلية، إلا أنها قد تم تطويرها بعد ذلك في مجالات أخرى لتسهم بذلك في حل بعض المعضلات الهامة... وشيئاً فشيئاً باتت تلك النظرية ترتبط بالعلوم الإنسانية لاسيما علم الاجتماع، والاقتصاد، والسياسة، والعلوم العسكرية، بما تقدمه من إسهامات في مجال وضع التصورات عن احتمالات سلوك الطرف الآخر. وتعتبر نظرية المباريات في مجال العلوم السياسية إحدى نظريات صناعة القرار التي يمكن توظيفها لتحليل أكثر الإستراتيجيات والتكتيكات ملائمة لصناعة القرار في المواقف الصراعية على المستوى الداخلي (النظم السياسية) أو الخارجي (العلاقات الدولية).



أوسكار مورجنشتيرن



فون نيومان

وقد ظهرت أولى الصياغات العلمية لنظرية المباريات على يد عدد من الباحثين الأمريكيين في مجال الرياضيات والعلوم الاجتماعية الذين حاولوا مقاربة المواقف السلوكية في شكل معادلات رياضية وبيانات إحصائية، وكان على رأسهم: عالم الرياضيات فون نيومان John von Neumann (*) وكذلك المحلل الاقتصادي أوسكار مورجنشتيرن Oskar Morgenstern (**).

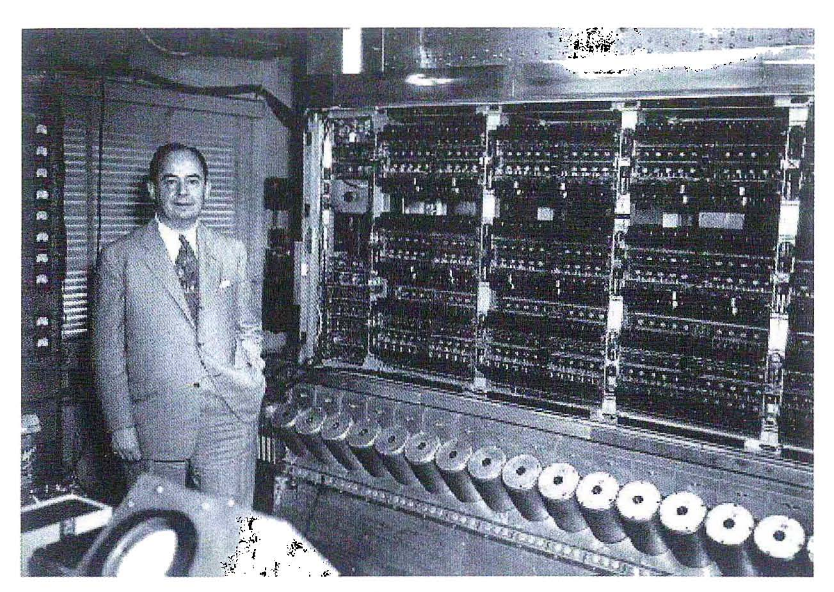
(*) جون فون نيومان (١٩٠٣: ١٩٥٧) عالم رياضيات أمريكي مجري الأصل، أظهر مواهبه وقدراته في الرياضيات منذ الصغر، وحصل على الدكتوراه في الرياضيات من جامعة بودابست بالمجر عام ١٩٢٥ وعمره ٢٢ عاماً، وفي عام ١٩٣٠ هاجر إلى أمريكا وأصبح أستاذاً للرياضيات بمعهد الدراسات المتقدمة جامعة برينستون، وكان زميلاً لألبرت اينشتاين.

(**) أوسكار مورجنشتيرن (١٩٠٢: ١٩٧٧) أستاذ اقتصاد أمريكي من أصل ألماني، هاجر إلى الولايات المتحدة عام ١٩٢٥ وهناك أصبح عام ١٩٣٨ عضوا بهيئة التدريس في جامعة برينستون وكان زميلا لفون نيومان، ، وقد بعدة دراسات اقتصادية هامة.



فون نيومان

ففي عام ١٩٤٤ دشن كل من نيومان ومورجنشتيرن القواعد التطبيقية لتلك النظرية في المجالات الاجتماعية من خلال كتابهما: نظرية الألعاب والسلوك الاقتصادي The Theory of Games and Economic Behavior، فخلال هذا الكتاب أوضح نيومان و مورجنشتيرن أن بالإمكان الاستفادة من حساب التفاضل والتكامل لتطوير نظرية اللعبة في مجال الاقتصاد (٢). وقد كان لكتابهما جنباً إلى جنب مع السمات الخاصة والحضور الذي كان يتمتع بها نيومان - أن تحولت نظرية اللعبة لنظرية جدلية أخضعتها لمناقشات ساخنة وأوجدت حالة جديدة من الحراك والجدل والمناقشات البناءة بين طلاب الدراسات العليا تخصص الرياضيات بجامعة برينستون. ومنذ ذلك الحين تعددت تطبيقات نظرية المباريات على نطاق واسع.



فون نيومان

وبرغم أن مؤلفي تلك النظرية أشارا إلى ارتباطها بنموذج سوق المنافسة الكاملة كمجال مثالي لاختبار فرضياتها للاستفادة في تعظيم الأرباح وتخفيض التكاليف، إلا أن تلك النظرية شهدت تطوراً هاماً في كثير من المجالات التطبيقية، فباتت ترتبط بتحليل السلوك الاجتماعي وأصبحت تستخدم على نطاق واسع في التحليل السياسي خاصةً في دراسات النظم السياسية والعلاقات الدولية، فضلاً عن مجالات التخطيط العسكري.

وبرغم أن أطروحات فون نيومان وإن كانت مفيدة في بعض السياقات، إلا أن المشكلة تكمن في أن معظم التفاعلات في عالم الواقع لا تقتصر بالضرورة على خصمين فقط، حتى في التفاعلات بين طرفين سنجد أن لديهما مزيج من المصالح المتضاربة والمشتركة، وعوامل بيئية وخارجية تتداخل أحياناً لتحتم التعاون لتحقيق أقصى منفعة أو تقليل الخسائر.

من ثم كان هناك حاجة إلى فكرة جديدة للتعامل مع المباريات أو المواقف التي قد تنطوي على مزيج من التعاون والمنافسة، وقد جاءت تلك الفكرة من بعض تلامذتهم الذين قاموا بصياغة مجموعة من الحلول والتوازنات قد لا يتسع المجال هنا لتناولها، لكن يمكننا الإشارة في هذا الصدد إلى بعض الحلول مثل: توازن ناش Nash Equilibrium، مبرهنة النقطة الثابتة لـ"باناخ" Banach fixed-point theorem، كذلك أيضاً مبرهنة النقطة الثابتة لـ"بروور" Brouwer fixed-point theorem، وأمثلية باريتو Pareto optimality (٣).

****

وتفترض نظرية المباريات أن هناك موقف تنافسي أو صراعي ناجم عن وجود علاقات ومصالح متضاربة، ومن ثم يتم إدارة هذا الصراع في شكل مباراة يحاول كل لاعب إعمال فكره ليتخذ القرار الصحيح أثناء تنافسه مع لاعبين آخرين أملاً في الحصول على مكاسب سواء كلية أو اقتساماً، ويحاول اللاعب في هذه اللعبة أو المباراة أن يحقق أكبر عدد من الأرباح، أو أن يقلل قدر الإمكان من خسائره في ظل ظروف تفتقر إلى المعلومات الكاملة أو يحيط بها الغموض، لذا يصبح على اللاعب أن يحاول تقدير الاحتمالات وتكهن ما قد يقوم به اللاعب الآخر من سلوك... ويجري تصور الصراع على شكل مباراة بين طرفين، ويصبح أمام كل طرف اختيارين: الأفضل، والأسوأ. وتفترض النظرية أن اللاعبين يتصرفون بشكل يتسم بالعقلانية Rationality، بمعنى أنهم يضعون في حساباتهم كافة الاحتمالات المرتبطة بمواقف الطرف الأخر. لذلك تقتضي نظرية المباريات

وضع منهج أو خطة تتضمن قائمة بالخيارات المثلى والمحتملة في كل مرحلة من مراحل اللعبة، ويعتبر المنهج الأمثل هو المنهج الذي يأخذ في الحسبان السلوك المحتمل كله قبل اتخاذ القرار بشكل لا يضع مجالاً للارتباك الناجم عن أي سلوك مفاجئ غير متوقع. وعند البدء في دراسة كل اختيار يجب حساب المنافع أو مجموعة المزايا، وأيضاً حساب التبعات والعوامل المؤثرة على بيئة اللعب والتي يكون كل طرف على دراية بها قبل تحديد المنافع، كما يجب تحديد "هيكل المنافع" لكل طرف من أطراف الصراع ويقصد به مجموعة القيم التي تحدد ما يمكن أن يربحه كل طرف من أطراف المباراة.

وتعتبر المساومة عامل أساسي تقوم عليه نظرية المباريات، ولكي يكون أطراف المباريات قادرين على القيام بعملية المساومة بكفاءة وفعالية لابد أن يتوفر القدر الكافي من المعلومات الصحيحة، فالمعلومات التي يملكها طرفي المباراة تشكل عاملاً فارقاً في تحديد من منهما الذي يحسم النتيجة لصالحه، سواء أكانت المعلومات سابقة على دخول المباراة أو ما تمكن من الحصول عليها أثناء المباراة، وفي هذه الحالة توصف المباراة بأنها كاملة المعطيات إذا كانت جميع الحركات الممكنة معروفة لكل لاعب، مثل لعبة الشطرنج حيث لا يمتلك اللاعبون إلا قدر محدد من المعطيات في بداية اللعبة. ونظراً لأن المعلومات في المجال الدولي غير مكتملة أو متاحة بشكل واضح لذا تتضح أهمية المعلومات التي تملكها الدولة عبر أجهزة المخابرات وغيرها من وسائل جمع وتحليل المعلومات، حيث تتوقف قدرة الدولة على إدارة الصراع على كفاءة هذه الأجهزة في جمع المعلومات وتحليلها.

وهناك ثلاث بيئات يمكن أن تجري فيها المباريات، وهي: "بيئة التأكد" وهي بيئة تعكس توافر درجة عالية من المعلومات الكاملة والصحيحة، الأمر الذي يجعل بدائل القرار أيضاً على درجة عالية من الوضوح، وفي مثل هذا النوع يمكن الأخذ بمعيار أفضل الأفضل حيث تكون المعطيات أو المعلومات المتاحة (قدرات الطرفين، السياق الدولي والإقليمي) تعكس إمكانية أو توافر فرص لدى صانع القرار للحصول على أكبر قدر ممكن من المكاسب. أما النوع الثاني وهو "بيئة عدم التأكد" وتتسم بعدم توافر المعلومات الكاملة والصحيحة والمؤكدة، وهنا يمكن أن تلجأ أجهزة صنع القرار إلى الأخذ بمعيار المتوسط الحسابي، حيث يضع صانع القرار مجموعة احتمالات ثم يستخلص المرجح منها بأخذ متوسطها الحسابي، أو الأخذ بمعيار أفضل الأسوأ وذلك عندما تكون المعطيات أو المعلومات المتاحة تشير معظمها إلى صعوبة تحقق نتائج مرضية مما يدفع صانع القرار إلى اختيار الاحتمالات التي تمنحه أقل خسائر ممكنة، أو الذي يحقق أفضل الأسوأ. ويبقى النوع الأخير وهو "بيئة المخاطرة" وتقع بين البيئتين المشار إليهما، وتقتضي هذه البيئة على صانع القرار التحسب للمخاطر التي قد تنجم عن خياراته التي يفترض أنها الخيارات الأفضل. في هذا الصدد يمكن الأخذ بمعيار الأقل ندماً، حيث يقوم هذا المعيار على فكرة أن هناك دائماً ثمة تكلفة أو خسارة أو تضحية يتكبدها صانع القرار في حالة اتخاذه قراراً تقليل احتمالات الندم في حالة ثبوت عدم صواب القرار.

وتتعدد أنواع المباريات التي تجسد المواقف الصراعية العقلانية، وبرغم كثرة المعايير التي يضعها البعض لتصنيف المباريات التي يمكن أن تجسد المواقف الصراعية – إلا أن معيار التعاون يبقى هو أهم تلك المعايير، وعلى ذلك يمكن تقسيم تلك المباريات إلى مباريات تعاونية ومباريات غير تعاونية.

فالمجموعة الأولى من المباريات التي تسمى بالمباريات غير التعاونية، فهي نوع من المباريات المصيرية حيث القيمة المتنافس عليها لا تقبل القسمة، أو أن ما يحصل عليه طرف من مكاسب يمثل انتقاصاً مما قد يحصل عليه الأخر، لذا تسمى أيضاً بالمباريات الصفرية و أبرز نماذجها هي: مباريات المجموع الصفري، مباريات المجموع الثابت، مباريات أصغر الكبريات.

أما المجموعة الثانية فهي المباريات التعاونية، وهي نوع من المباريات قد تقتضي مصلحة اللاعبين فيها وجود حد من التنسيق أو التعاون أو حتى التحالف، لذا يطلق عليها البعض أيضاً مباريات التحالفات أو مباريات المجموع المتغير أو الدوافع المختلطة، وأبرز نماذجها: مباريات التهديدات المتبادلة، ومباريات التهديدات والوعود، والمباريات التطورية المستقرة.

وسوف نتناول هذه النماذج بشيء من التفصيل في المبحثين الأول والثاني.

المبحث الأول

المباريات غير التعاونية





يجسد هذا النوع من المباريات غير التعاونية Non-Cooperative Games أو مباريات المعادلة الصفرية نمطاً صراعياً خالصاً بلا هوادة، ففي المباراة بين اثنين فإن ما يكسبه لاعب يخسره الآخر، وأي شيء يكون في صالح الخصم يجب حتماً أن يكون بنفس القدر في غير صالح اللاعب الآخر.

وتقدم المباريات غير التعاونية أو مباريات المعادلة الصفرية تفسيراً وأسلوباً يمكن انتهاجه من قبل صانع القرار في المواقف الصراعية التي يرتبط تحقيق المصالح بخسارة الطرف الأخر، أو التي يتوقف فيها وجوده ذاته على أو وجود طرف آخر أو بالقضاء على الآخر. إذاً فعالم المجموع الصفري هو عالم قاس وغير مسالم، ففي مجال العلاقات الدولية وإدارة الصراع تفترض مباريات المجموع الصفري وجود صراع حتمي بين طرفين يقتضي تحقيق مكسب مطلق لأحد الطرفين، ويُعد نصر أحدهما هزيمة للآخر.

وتجسد الصراعات الأيدلوجية هذا النمط من المباريات الصفرية أو غير التعاونية، حيث يتشابه نمط الحرب الباردة بين الغرب والاتحاد السوفيتي السابق مع تلك المباريات، فقد كان مستقراً آنذاك أن ما في صالح الغرب أو حتى ما يمكن أن يلقي القبول من جانبه – هو بالضرورة في غير صالح الشيوعية، وإن كل ما هو في صالح الشيوعية أو حتى مقبول منها هو على حساب الولايات المتحدة والغرب، لذا تولدت آنذاك قناعة لدى مخططي الاستراتيجيات الأمريكية والغربية للحرب الباردة أن أي خطوة نحو الاعتدال أو التسوية أو التفاهم بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي أو الصين في أي موقف ليس سوى تضحية عديمة الجدوى لعدو جشع لا يقنع، وبالمثل فقد كان هو الحال السائد لدى أصحاب الأيدلوجية الشيوعية. وقد استخدم نيكولو ميكافيللي هذا النمط كنموذج يمثل فكرته عن القوة منذ زمن بعيد قبل اكتشاف نظرية المباريات عندما كتب في كتابه الأمير "إن الأمير الذي يسمح بزيادة قوة الأخر فإنه ينتقص من قوته الذاتية"(٤)

وهناك عدة نماذج للمباريات غير التعاونية يمكن تناولها على النحو التالي:

١: مباريات المجموع الصفري Zero-Sum Game



مباريات المجموع الصفري أو المباريات الصفرية هي نوع من المباريات غير التعاونية تجري بين شخصين أو طرفين ويكون فيها كمية الربح أو احتماله لطرف ما – مساوياً تماماً لكمية الخسارة أو احتمالها لدى الطرف الأخر، أي أن أي شيء يكسبه لاعب يتعين أن يخسره الأخر أو لاعبون آخرون، فهناك مكسب واحد صحيح لا يتجزأ وخسارة واحدة صحيحة لا تتجزأ، وحاصل جمع كمية المكسب وكمية الخسارة لكلا المتبارين يساوي صفراً، إذاً فالنتيجة أو المجموع الجبري للنصر والهزيمة للطرفين معاً يساوي صفر.



بمعنى أننا بصدد نمط من مباريات تنتهي بفوز أحد الطرفين فوزاً كلياً وخسارة الطرف الآخر خسارة كليةً، أي أن حجم الربح أو احتماله هو مساوي تماماً لحجم الخسارة أو احتمالها، لذا يحاول كل طرف أن تكون نتيجة المباراة لصالحه، فما يربحه طرف سيخسره الأخر (مثال ذلك ما يحدث في لعبة الشطرنج).

وهناك اعتبارات تحتم كون المباراة صفرية فقد يرجع لعدم قابلية القيمة المتصارع عليها للقسمة، أو إلى رفض أحد الطرفين مبدأ القسمة أو المشاركة.. وطبقاً لفروض هذا النوع من المباريات لا يمكن أن تتغير دوافع ولا مصلحة اللاعبين، ويجب أن يظلوا في عداء ومواجهة مستمرة. لكن برغم ذلك تبقى هناك درجة من المعقولية تحكم عالم أو مباريات المجموع الصفري، حيث يستطيع كل لاعب أن يحسب متوسط فرص خسارته أو مكسبه في الأجل الطويل عبر تعاقب ألعاب متكررة من نفس المباراة، وخلالها يستطيع أن يحسب أفضل إستراتيجية يمكن أن يطبقها، ويستطيع أن يفترض (طالما لا تتوافر معلومات عن الآخر) أن هذه الاستراتيجية سوف تتيح له أفضل الفرص في المواجهة المقبلة، ويستطيع خصمه أيضاً أن يحسب بنفس المنطق أفضل إستراتيجية، كما يستطيع كل لاعب أن يحسب أفضل إستراتيجية لدى خصمه (٥).

٢: مباريات المجموع الثابت Fixed-Sum Game

مباريات المجموع الثابت هي نوع يتشابه مع تلك المباريات ذات المجموع الصفري، غاية الأمر أنه في مباراة المجموع الثابت ليس من الضروري أن يكون مجموع المكاسب والخسائر صفراً، فيمكن أن يكون أكبر أو أصغر، ولكن هنا أيضاً فإن أرباح أي لاعب يجب أن تكون حتماً على حساب أرباح الآخرين، بمعنى أنها تنتقص من أرباح طرف وتزيد من خسارة الآخر بحيث يظل مجموع القيم المتبادلة أو المتصارع عليها ثابتاً وبالقيمة نفسها.

ويلاحظ أن مباريات المجموع الصفري في حد ذاتها عبارة عن فئة فرعية من مباريات المجموع الثابت، كذلك يمكن تحويل أي مباراة المجموع الثابت إلى مباراة مجموع صفري عبر تغيير رياضي بسيط، فكل الخصائص الهامة التي تحكم مباريات المجموع الصفري تتماثل مع مباريات المجموع الثابت. وعلى ذلك فما ذكرناه عن مباريات المجموع الصفري ينطبق على مباريات المجموع الثابت، ويُعد الصراع المسلح بين دولتين بمثابة مباراة من مباريات المجموع الصفري التي يمكن أن تتحول إلى مباريات المجموع الثابت .

نخلص مما سبق أن مباريات الحل الثابت تفترض وجود إستراتيجية مُثلى لكل لاعب، وأن كلا اللاعبين بإمكانهما استخدام أفضل استراتيجياتهما، وبرغم أن مثل هذا النوع من المباريات قد يفضي أحياناً إلى أكثر من حل إلا أن هذه الحلول هي في نهايتها عبارة عن فئة فرعية من الاستراتيجيات التي لا يمكن لأي لاعب أن يتوقع الخروج عنها دون خسارة والتي تؤدي إلى نتائج ثابتة بالنسبة لجميع اللاعبين الذين يتسم سلوكهم بالعقلانية.

٣: المباريات التزامنية Simultaneous Game

هي نوع من المباريات التي تندرج تحت إطار المباريات الصفرية، وتجسد هذه المباريات موقفاً صراعية بين طرفين يفكران بنفس التفكير ويلعبان بنفس التكتيك في نفس الوقت، من ثم فإن الحلول التي تبدو أمامهما تعد حلولاً واحدة، لذا توصف هذه المباريات بالمباريات الساكنة Static Game نظراً لأنها تجسد موقفاً يتحتم على اللاعبين فيه القيام باختيار إستراتجياتهما في نفس الوقت أو أن يتخذ كلاهما قراره بنفس اللحظة، وفيها لا يستطيع أي طرف أن يبني قراره على موقف الأخر أو الاستفادة سلباً و إيجاباً من سلوكه عند اتخاذ قراره، بمعنى أنه لن يرى ماذا فعل منافسه ليقرر ما يتخذه بناء عليه، وذلك عكس بعض الألعاب الدينامكية التي يمكن للاعبين فيها أن يتخذوا قراراتهم الواحد بعد الآخر أو أن يبني قراره على ضوء ما يفعله الآخر، لذا تسمى بالمباريات المتزامنة أو التزامنية Simultaneous Game.

وبرغم الجمود الذي تتسم به معظم المواقف الصراعية بين طرفين من نمط مباريات المجموع الصفري غير التعاونية Non-Cooperative Games لاسيما التزامنية أو المتزامنة منها، إلا أنه قد يكون هناك حلاً ثابتاً أو عدة حلول ثابتة يمكن اعتبارها حلول وسط يمكن أن يلجأ إليها طرف ما من الأطراف أو كليهما في وقت واحد، ولعل أهم هذه الحلول ما يوصف بمنطق "أصغر الكبريات" والذي سنتناوله تحليلياً على النحو التالي:

منطق أصغر الكبريات Minimax Concep : أصغر الكبريات Minimax أو أكبر الصغريات Maximin Method هو أسلوب للتعامل مع المواقف التنافسية غير التعاونية، ويرى البعض أنه في حد ذاته يعتبر بمثابة نظرية من نظريات صناعة القرار في المواقف الصراعية أو غير التعاونية، حيث يمزج بين إسهامات نظريات صناعة القرار والأساليب الرياضية لنظرية المباريات فضلاً عن النظريات السيكولوجية، وبغض النظر عن المبالغة في إسباغ وصف النظرية، إلا أنه لا يمكن تجاهل ما تقدمه من إسهامات في عملية صناعة القرار في المواقف الصراعية التي تكون محصلتها صفر. حيث تقدم حلولاً لتقليل الخسائر المحتملة minimizing the possible loss (minimax) من بين أقصى الخسائر maximum loss في المواقف الصراعية التي توصف بالسيناريو الأسوأ worst case scenario، وبالتوازي يمكن خلالها تعظيم الحد الأدنى من المكاسب maximizing the minimum gain (maximin).
في هذا النوع من المباريات يفترض اللاعب أن خصمه بارعاً لأقصى درجة وسوف يلعب ليكسب أكثر مما يقدر عليه، فعندئذ غالباً ما تكون عند هذا اللاعب إستراتيجية يتمكن خلالها أن يقلل خسائره لأدنى حد ممكن وبهذا يقلل مكاسب خصمه، وتتطلب هذه الإستراتيجية من اللاعب اختيار أقل الخيارات ضرراً، أو قبول أقل المكاسب المتاحة، أو قبول الحد الأدنى من الحدود القصوى minimum of the maxima، أو أصغر خسارة. بمعنى آخر فإن أقصى مكسب نسبي relative maximum gain هو الحد الأدنى the minima من بين جميع الخسائر المحتملة possible losses (٦).

نخلص من ذلك إلى أنه في حالة المواقف الصراعية غير التعاونية أو التي لا تقبل المصالحة فإن الإستراتيجية الأكثر أماناً في هذا النمط من المباريات الصفرية هي أن يختار اللاعب: إما الأفضل من بين أسوأ النتائج الممكنة the Best of the Worst، أو العمل على دفع الآخر إلى اختيار الأسوأ من بين أفضلها the Worst of the Best، وكذلك يفعل الآخر نفس الشيء.

وحينما يفعل اللاعبان هذا بصفة مستمرة فإن النتائج الإجمالية التي ستسفر عنها المباراة ستتضمن على الأقل نقطة يتلاقى فيها الحد الأدنى لأكبر مكاسب لاعب مع الحد الأقصى من أدنى خسائر خصمه، وهي نقطة يمكن الوصول إليها بمثل هذه الاستراتيجية، ويرى مؤيدو هذا المنطق أنه حتى في المواقف التي لا وجود فيها لمثل نقطة الالتقاء هذه – فإنه غالباً ما يكون باستطاعة لاعب أن يفرض على خصمه معادلة أصغر الكبريات إذا اتبع إستراتيجية مختلطة Mixed Strategy محسوبة بطريقة مناسبة (*). فمثلاً إذا كان أمام اللاعب أربع استراتيجيات يمكن إتباعها، فقد يكون من صالحه أن يختار بطريقة عشوائية اللعب بإستراتيجية رقم ١ مرتين وكذلك رقم ٣ مرتين، ولا يلعب الإستراتيجيتين ٢،٤ على الإطلاق.

ولما كانت هذه الاستراتيجية تفترض أن الخصم سوف يبذل أقصى ما في وسعه، لهذا فهي ليست بإستراتيجية هجومية بل هي دفاعية في جوهرها لأنها تحمي لاعباً من مخاطر يمكن تجنبها، وهي إستراتيجية تتسم بالصرامة

(*) الإستراتيجية المختلطة mixed تسمح للاعب بالتنوع عشوائياً بين مجموعة من البدائل، أما الإستراتيجية الصافية pure فهي اختيار اللاعب دائماً بديلاً واحداً من البدائل المتوفرة.

تحسباً لمهارات الخصم، بمعنى أنها تجسد أفضل ما يمكن أن يتخذه لاعب في الأجل الطويل ضد خصم يلعب أيضاً بأفضل ما في استطاعته، صحيح أنها قد تُتعب الخصم بمرور الزمن لكنها لا يمكن أن تعد بنصر سريع.

وباعتبارها سياسة "عدم كسب" كما توصف، فمن المحتمل إذا تم إتباعها في مجال العلاقات الدولية - ألا يرضى عنها القادة الذين يفتقدون ميزة الصبر أو المدنيين الذين يملؤهم الضجر. لكن برغم أن قرارات السياسة الخارجية على أرض الواقع لا يصنعها أصحاب نظريات مباريات الألعاب بل يصنعها السياسيون والدبلوماسيون بوجه خاص، إلا إننا قد نجد في سياسة الاحتواء The Containment Policy التي انتهجتها الولايات المتحدة تجاه الاتحاد السوفيتي السابق - شيئاً من أسلوب فكر أو منطق سياسة أصغر الكبريات، هذه السياسة التي يعود الفضل فيها إلى الدبلوماسي الشهير جورج كينان الذي يعتبر أول من طبق هذه السياسة عملياً بداية من عام ١٩٤٦ ثم واصلتها الولايات المتحدة حتى انهيار الاتحاد السوفيتي.

مثال تحليلي:

المثال التالي من لعبة محصلتها صفر يوضح الحلول التي ينطوي عليها منطق أصغر الكبريات (مينيماكس Minimax)، حيث على الطرفان "A" و"B" اتخاذ خطوات في وقت واحد، ومن ثم تتضح الحلول على النحو التالي.

نفترض أن كل لاعب لديه ثلاثة خيارات، وأن مصفوفة نتائج اللاعب "A" هي الموضحة على الجانب الأيمن. وأن مصفوفة نتائج اللاعب "B"

هي نفس المصفوفة مع عكس النتائج أو بإشارات عكسية (أي أنه إذا كانت الخيارات هي A1 و B1، عندئذ يصبح على **B** أن يخسر ٣ نقاط لصالح **A**). لذا فإن اختيار **A** بطريقة أصغر الكبريات هو A2، لأن أسوأ نتيجة قد تتحقق أن يخسر ١ نقطة، في حين أن خيار **B** بطريقة أصغر الكبريات هو B2، لأن أسوأ نتيجة قد تتحقق هو عدم خسارة أي نقطة.

مع ذلك، فإن هذا الحل غير ثابت أو مضمون، لأنه إذا اعتقد **B** أن **A** سيختار A2 فقد يعمد **B** إلى اختيار B1 للحصول على ١ نقطة، أيضاً إذا اعتقد **A** أن **B** سيختار B1 فقد يعمد **A** إلى اختيار A1 للحصول على ٣ نقاط، وبعدها سنجد **B** يختار B2، وفي النهاية سوف يدرك كلا اللاعبين صعوبة الاختيار، لذا هناك حاجة إلى إستراتيجية أكثر استقراراً.

في هذا الصدد يمكن القول بأن هناك بعض الخيارات التي تفرض نفسها أو تهيمن على الخيارات الأخرى لكلا اللاعبين، وهناك خيارات يتحتم استبعادها كالتالي: لن يختار اللاعب **A** الخيار A3، حيث أن الخياران A1 أو A2 يعطيان نتائج أفضل، بغض النظر عما يختاره اللاعب **B**. من جهة أخرى فإن اللاعب **B** لن يختار الحلB3، وذلك لأن ما قد تطرحه الحلول B1 و B2 من نتائج سيكون أفضل بغض النظر عما يختاره اللاعب **A** (٧).

	B Chooses B1	**B chooses B2**	**B chooses B3**
A chooses A1	+3	−2	+2
A chooses A2	−1	0	+4
A chooses A3	−4	−3	+1

المبحث الثاني

المباريات التعاونية



هناك كثير من المواقف الصراعية قد لا تتماثل في معطياتها مع تلك التي تتضمنها المباريات الصفرية، وهي مواقف يمكن فهمها أو إدارتها بطريقة تتماثل مع نماذج من الألعاب أو المباريات التعاونية Cooperative Games التي يطلق عليها مباريات المجموع المتغير Variable Sum Game أو مباريات الدوافع المختلطة Mixed Motive Game ، وهي نوع من المباريات التي قد لا تقتصر على أن يكسب اللاعبون شيئاً من بعضهم بطريقة تنافسية،

ولكننا نجد اللاعبين يعملون بصفتهم الجماعية على أن يكسبوا أو يخسروا شيئاً من لاعب إضافي أو ثانوي مثل مُصدر الأسهم في البورصة، أو البيئة أو الطبيعة أو قوى أخرى في الموقف الصراعي، لذا يطلق على هذا النوع من الألعاب أو المباريات "مباراة الدافع المختلط" لأنها بالنسبة إلى اللاعبين الأصليين هي مباريات تنافسية نظراً لأنهم يحاولون أن يكسبوا من بعضهم بعضاً، ولكنها أيضاً وفي نفس الوقت هي مباريات تنسيق لكون أن هؤلاء اللاعبين سوف يكسبون أو يخسرون سوياً أيضاً، وذلك بحسب قدرتهم على تنسيق حركاتهم طبقاً لمصالحهم المشتركة ضد الطبيعة أو بيئة التنافس أو طرف آخر قد يكون له تأثير على اللعبة أو التحكم في مجرياتها.

وتجمع مباريات الدوافع المختلطة بين الصراع والمنافسة والتعاون أو التنسيق لتحقيق منفعة مشتركة، وفيها يمكن للطرفين أن يتعاونا حيناً ويتنافسا حيناً أخر، وبذلك يمكن أن يكسب الطرفان وتنحصر المنافسة في المساومة على توزيع مكسبهما. وهذا النوع أكثر واقعية وجدوى للأطراف من الناحية العملية، حيث تعكس مباريات الدوافع المختلطة في مجملها استفادة من إستراتيجيات المساومة وعملية المفاوضة والتهديد والردع وكل الحالات التي يهم كلا الطرفين فيها الوصول إلى اتفاق، حيث يستخدم الطرفين كل وسائلهما المتاحة للوصول لاتفاق يحقق أهدافهما بأكبر قدر ممكن على حساب الطرف الآخر. وبصفة عامة فإن الوصول لتلك النتائج يمر عبر استراتيجيات تجمع بين الضغوط والتهديدات والمساومات وحتى القتال وغيرها من أدوات تسمح بتغييرات في الصور والدوافع عبر المفاوضات.

وهناك تشبيه أولي لهذه الأنماط من تلك المباريات يتماثل مع حالة نشوب تمرد أو ثورة في أحد السجون، حيث يتمثل لنا موقف أشبه بلعبة أو مباراة يتنافس فيها السجناء الذين يحاولون الهرب من حراسهم الذين يحاولون منعهم من الهرب. فقد تشهد المباراة عدة أنماط من التنسيق والتنافس والانحياز، فقد تشهد نوعاً من التنسيق يتمثل بالإجراءات المشتركة التي يتخذها الحراس لمنع السجناء من تنسيق جهودهم منذ البداية أو لإحباط مخططهم في الهرب، وفي نفس الوقت تشهد نوعاً من التعاون بين السجناء لتنسيق حركاتهم والتنافس ضد الحراس كي يمكن التغلب عليهم، وقد تتضمن أيضاً نوعاً من التنافس بين السجناء في حالة ما إذا قرر البعض منهم الانحياز لجانب الحراس ضد زملائهم كي ينالوا معاملة تفضيلية وهم في السجن أو يظفروا بخفض مدة العقوبة لأنهم كانوا أول سجناء يقفون بجانب الحراس..... وهكذا يمكن أن نجد مثل هذه المواقف من التعاون والتنافس والتنسيق والانحياز في العلاقات الدولية والتي تعكسها بعض مشكلات الأمن الجماعي وتكوين التحالفات الدولية ضد قوة عظمى.

وبخلاف المثال التوضيحي السابق، هناك العديد من النماذج التي تندرج تحت إطار تلك المباريات التعاونية أو مباريات الدوافع المختلطة أهمها: مباريات التهديدات المتبادلة، التهديدات والوعود، المباريات التطورية. وسوف نتناولهم بشيء من التفصيل في هذا المبحث على النحو التالي:

١ : التهديدات المتبادلة Mutual Threats



هناك عدة دراسات تحليلية لنماذج معينة من مواقف الصراع التي تختلط فيها الدوافع، حيث تفترض وجود تهديداً قابل للتصديق Credible Threat من أحد أطراف الصراع أو كليهما. وتعتبر المعضلة التي ينطوي عليها هذا النوع من المواقف الصراعية من أصعب المعضلات التي يواجهها الأطراف، فهي تعكس منطق حافة الهاوية Brinkmanship وتقوم على تحدي بين طرفين كلاهما سيكون خاسراً إذا نفذا تحديهما وربما المتعقل منهما هو الأكثر خسارة.

ومن ثم، فعلى أحدهما التراجع قبل أن يواجه كلاهما خسائر فادحة، وهو تكتيك غايته إخافة أو ردع الخصم بتعريضه لخطر مشترك، فقد تكون الخسائر التي سيلحقها أحدهما بالآخر كافية لثنيه عن الاستمرار، فيبين له إنه إذا قام بحركة مخالفة ستربك الطرفين فينزلقا ويهويا معاً. والحافة هنا ليست منحدراً حاداً تماماً، حيث يمكن للمرء الوقوف بثبات ويقرر ما إذا كان سيقفز أم لا. فهي منحدر بإمكان المرء أن يقف عليه رغم خطر الانزلاق، وكلما تحرك الشخص اتجاه الهوة أصبح أكثر انحداراً وازداد خطر الانزلاق. ويلاحظ أن المنحدر وخطر الانزلاق غير منتظمين، فلا يمكن للواقف عليه ولا المتفرجون أن يكونوا متأكدين تماماً من حجم الخطر عند أي خطوات إضافية. ويقتضي مفهوم حافة الهاوية أو حافة شفير الحرب الوقوف عند المنحدر لإخافة الخصم المربوط به، بحيث يتصور السقوط رغم بذل أقصى الجهد لإنقاذ نفسه وخصمه معاً، فهو تكتيك متعمد لجعل الوضع يخرج عن نطاق السيطرة، فالطرف الأخر قد لا يطيق هذا الوضع الخارج عن السيطرة مما يجبره على التسوية، لكن التخطيط الجيد للإستراتيجية يقتضي عدم الاقتراب من الحافة للحد الذي إذا قرر فيه المرء القفز أمكنه ذلك قبل أن يوقفه أي شخص، وتحمل هذه الاستراتيجية سمات مواجهات بين قوى كبرى تهدد كل منها بشن حرب نووية (٨).

وتتماثل هذه المواقف الصراعية مع نوع من المباريات تعرف بلعبة الدجاجة Game of Chicken أو لعبة الانجراف من الثلوج The Snowdrift Game. وهي من ألعاب التحدي التي يمارسها بعض المتهورون. في المباراة المعروفة بمعضلة الدجاجة نجد لاعبين يقود كل منهما سياراته بسرعة عالية مندفعاً

نحو الآخر في طريق فردي، ومن ينحرف أولاً عن وسط الطريق لتفادى الصدام يُوصف بـ"الدجاجة" ويعتبر في نظر المجموعة كأنه ارتكب فضيحة، أما الأكثر تهوراً الذي يواصل دون انحراف فهو البطل موضع إعجابهم (*)

لو أمعنا النظر في هذه اللعبة لوجدنا أنها تكشف عن النمط الرياضي الكامن وراءها، فمعضلة كل منهما أنه إذا استمر في التحدي قد يموت، وإذا انحرف سيسقط من نظر المجموعة. لذا فعلى كل لاعب الاختيار بين إستراتيجيتين: يمكن أن يتعاون مع الآخر بأن ينحرفا معاً لأن مصلحتهما المشتركة البقاء على قيد الحياة، وإما أن يتعرض للفضيحة أو السخرية إذا انحرف قبل أن ينحرف خصمه، وإما أن يصر فيقود سيارته مباشرة إما إلى موته إذا فعل خصمه الشيء نفسه، وإما إلى نصر إذا استسلم خصمه وانحرف، وفي هذا النوع يؤدي كل لاعب حركته بناء على ما قرره لنفسه ما إذا كان يتعاون أو ينسحب، بيد أن نتيجة حركته لا تتوقف على قراره فحسب ولكن وبصفة قاطعة على القرار الذي يتوقع أن يتخذه خصمه.

يعكس هذا الموقف أربع نتائج يمكن أن تتحقق، الأولى: قد يتعاون كلا اللاعبين بالانحراف في نفس الوقت بحيث لا يعاب تصرف أي منهما. الثانية: أن يتعاون اللاعب (أ) بالانحراف بينما يندفع (ب) بسيارته إلى الأمام مباشرة، وعندئذ يكون (أ) موضع تعيير أو تهكم من الجماعة بينما يكون (ب) موضع إعجابهم. الثالثة: يندفع (أ) بسيارته إلى الأمام بينما يتعاون (ب) بأن ينحرف، وعندئذ يظفر (أ) بالإعجاب بينما يتعرض (ب) للازدراء. الرابعة: أن يندفع الاثنان دون الانحراف فيتحطما سوياً.

(*) هي لعبة كانت شائعة لدى الشباب والمراهقين في غرب الولايات المتحدة.

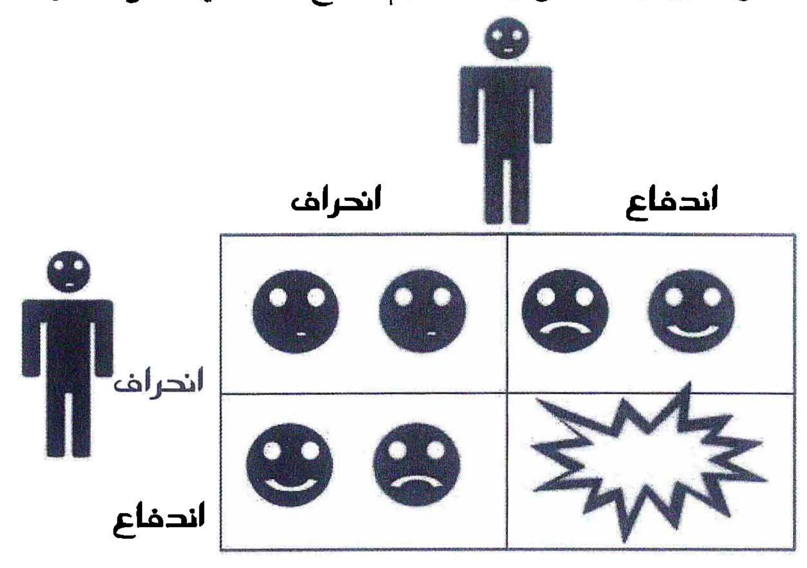
عندما يقود اللاعبان سيارتيهما بسرعة كبيرة في هذه المباراة فليس لدى أي منهما وقت كي يرى ما يوشك خصمه أن يفعله، وعلى كل أن يختار أفضل إستراتيجية عنده مقدماً ويتصرف وفقاً لها. ولكن ما هي أفضل إستراتيجية بالنسبة إلى اللاعب (أ) مثلاً ؟ من الواضح أنها الثانية، إذ أنه في أفضل الأحوال لو تعاون (ب) أيضاً فسوف يخرج (أ) سليماً ولا يحمل عاراً، وفي أسوأ الأحوال إذا لم يتعاون (ب) فإن (أ) سوف يبقى على قيد الحياة حتى ولو هبطت مكانته، وينطبق الشيء ذاته بالطبع على (ب). لذا فأفضل إستراتيجية أن يختار (أ) التعاون بغض النظر عما يختاره (ب) طالما لا يمكن لـ (أ) التنبؤ باختيار خصمه بصورة تدعو للاطمئنان (٩).

مثال لنموذج مباريات التهديدات المتبادلة:

في هذا المثال نفترض أن هناك لاعبين (حسام ، هشام) يقود كل منهما سيارته بكل سرعة تجاه الآخر، وعلى كل منهما أن يتخذ قراره قبل أن يحطم كلاهما الآخر في اللحظة الأخيرة، فإن النتائج المحتملة هي كالتالي:

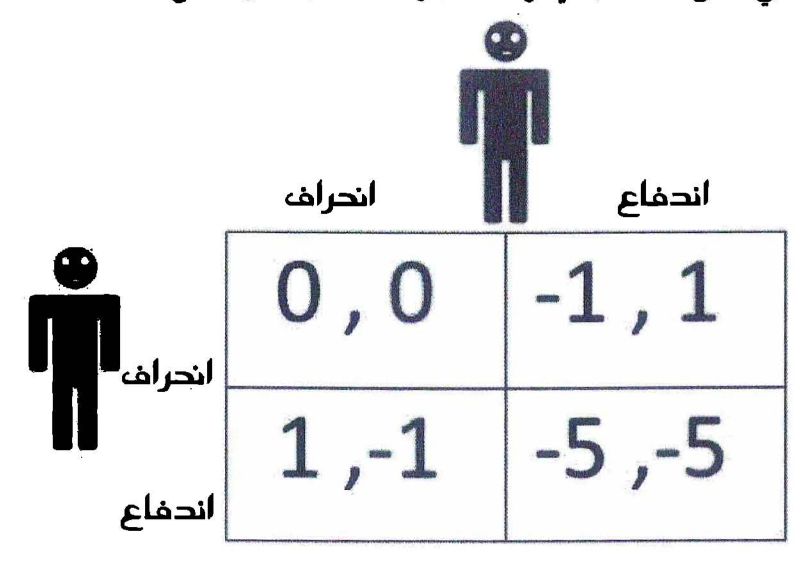
حسام	هشام	النتيجة
الاندفاع دون انحراف	الاندفاع دون انحراف	سيحطم الاثنان
الاندفاع دون انحراف	انحراف	سيربح حسام وسيكون سعيداً بينما يخسر هشام وسيكون حزيناً
انحراف	الاندفاع دون انحراف	سيخسر حسام وسيكون حزينا بينما يربح هشام وسيكون سعيداً
انحراف	انحراف	ينتاب كليهما حالة من الحرج ويقابلا باستهجان المجموعة

يمكن تحقيق فهماً أفضل بإعادة تنظيم النتائج المحتملة في شكل مصفوفة.



الصفوف الأفقية تمثل الحركات التي يمكن أن يتخذها حسام. والأعمدة الرأسية تمثل الحركات التي يمكن أن يتخذها هشام. كل مربع يمثل نتيجة القرارات. باستخدام هذه المصفوفة فمن السهل أن نرى النتيجة كالتالي: إذا جنح حسام أو انحرف جانباً، ستكون النتيجة إحدى الخانات العلوية وذلك طبقاً لما قرر هشام القيام به. إذا اندفع حسام مباشرة دون انحراف، ستكون النتيجة إحدى الخانات السفلية، طبقً لما قرر هشام القيام به. ويمكن استبدال الرسوم التوضيحية بالأرقام لجعل الأمور أسهل تحليلياً. في حالة انحراف كلاهما: النتيجة= صفر لكلاهما. في حالة استمرار كلاهما في الاندفاع مباشرة وتحطمها: النتيجة= -٥ لكلاهما. في حالة انحراف واحد واندفاع الآخر: النتيجة= ١ للفائز (المندفع) و-١ للخاسر (المنحرف).

وعبر تنظيم هذه اللعبة في مصفوفة يمكن التعرف بسهولة على الكيفية التي يمكن بها اللعب في وتحدد خيارات اللاعبين عبر أفضل استجابة.



دعنا نتخيل أننا مكان حسام وأننا نعرف ما سيقوم به هشام وبناء عليه يمكن أن يكون رد فعلنا. إذا كنا نعرف أن هشام سينحرف بسيارته فليس علينا إلا أن ننظر للعمود الأيسر.. يتضح أنه إذا انحرف حسام ستكون نتيجته صفر، وإذا مضى قدماً سيحصل على ١، لذا فإن أفضل تصرف أن يمضي حسام قدماً دون أي انحراف.. من ناحية أخرى إذا كان حسام يعرف أن هشام سيندفع مباشرة دون انحراف، فليس علينا إلا إلقاء نظرة على العمود الأيمن. سيتضح أنه إذا انحرف حسام سيخسر المباراة وتكون النتيجة -١، وإذا ذهب مباشرة دون جنوح ستكون النتيجة -٥، وهي أفضل من-١، لذلك فإن أفضل تصرف هو أن يمضي حسام مندفعاً. ويلاحظ أن هشام لديه أيضاً نفس الخيارات المثلى المتاحة أمام حسام.

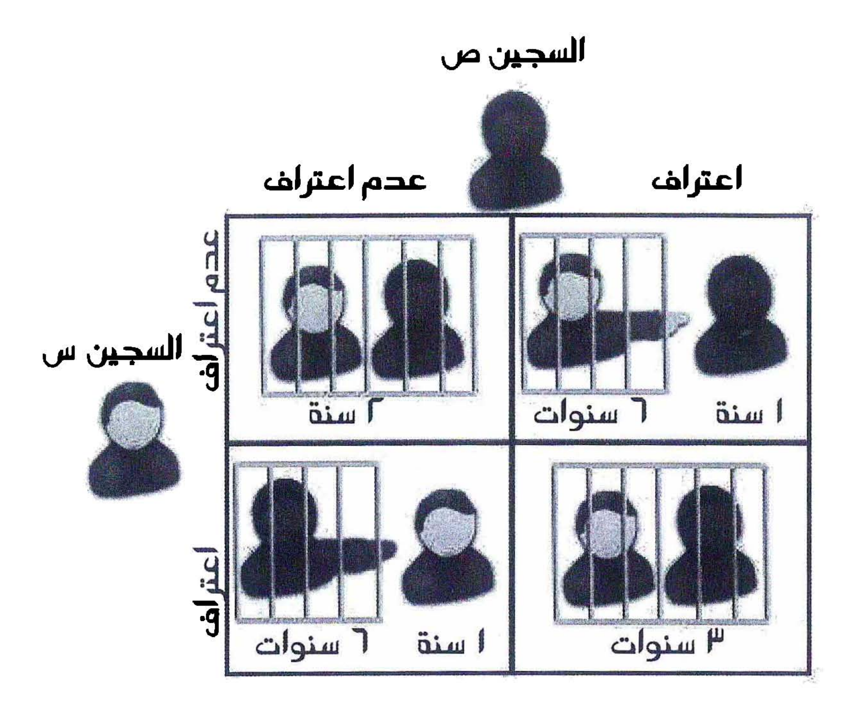
٢: التهديدات والوعود Threats and Promises

تختلف الإستراتيجية المتبعة باختلاف طبيعة المباراة، ففي مباريات المحصلة الصفرية تقتضي قواعد اللعبة منع خصمك من توقع كيفية اتخاذك للقرار، بمعنى أن تمنعه من الحصول على معلومات عن طريقة لعبك والخيارات التي يمكن أن تلجأ إليها، ولا يقتصر الأمر على المباريات الصفرية بل على بعض المباريات التعاونية غير الصفرية (نموذج التهديدات المتبادلة) حيث التصعيد لحافة الهاوية. أما باقي المباريات التعاونية فالعكس هو الصحيح، فمن المفترض أن نجعل الآخر يتوقع أسلوب لعبك بشكل صحيح وليس إخفاء إستراتيجيتك، لذا تتضح أهمية الاتصال في الصراعات والحروب (١٠).

بيد أن المواقف التي تجسد الصراعات الدولية غالباً ما تكون أكثر تعقيداً من المواقف التي تعكسها النماذج التي تناولناها سابقاً، فكثيراً ما يجد أطراف الصراع أنفسهم في موقف يتعذر فيه معرفة نوايا الآخر لعدم وجود قنوات اتصال وهو موقف يتشابه مع مباريات تسمى بمعضلة السجينين The Prisoners' Dilemma.. وهي مباراة تتضمن شيئاً من التهديد والوعود ويمكن خلالها أن يحقق المتنافسين أقصى استفادة إذا تعاونا معاً، بيد أن المعضلة تكمن في غياب التنسيق أو الاتصال بين اللاعبين. وحسب القصة التي تفسر هذا النموذج، فإن أحد المحققين كان على قناعة بأن اثنين من المشتبه فيهما "س" و"ص" ارتكبا كلاهما أو أحدهما جريمة سرقة (عقوبتها من سنتين لأربع سنوات) ولكنه ليس لديه أدلة ثبوت كافية يمكن قبولها في المحكمة لإدانتهما. قام المحقق بإخضاع الاثنين للتفتيش،

فوجد بعض المخدرات بحيازة كل منهما. وأصبح لدى المحقق أدلة مؤكدة لتهمة جديدة للاثنين بحيازة مخدرات وعقوبتها من سنة إلى اثنين، أما الجريمة الأصلية وهي السرقة فلن يتمكن من إدانة أي منهما إلا إذا اعترف واحد على الأقل منهما بتورط الأخر. قرر المحقق عزل السجينين عن بعضهما، قابل السجين الأول وعرض عليه الصفقة التالية: "إذا اعترفت على زميلك بالسرقة وامتنع هو ستحصل على عقوبة مخففة على تهمة حيازة المخدرات لسنة واحدة. إذا اعترف كلاكما سيصدر حكم عليكما عقوبة ٣ سنوات (سنة على حيازة مخدرات وسنتين للسرقة). إذا اعترف زميلك عليك وامتنعت أنت سيخرج هو بعد سنة وستمضي أنت ستة سنوات بالسجن (سنتان على حيازة المخدرات وأربعة للسرقة). إذا لم يعترف أي منكما سيحكم على كل منكما بأقصى عقوبة لحيازة المخدرات السجن سنتين". قال المحقق للسجين الأول اذهب الآن لزنزانتك وفكر حتى الغد. عندما التقى المحقق بالثاني عرض عليه نفس الشيء، أمضى كلا الرجلين الليل وحيداً يفكر في ورطته، وبدا كل منهما يفكر بطريقة واحدة كالتالي: إذا لم اعترف فأنني سأسجن سنتين وذلك إذا لم يعترف زميلي، أو اسجن ٦ سنوات إذا لم اعترف واعترف زميلي. وقد أخرج بعد سنة إذا اعترفت ولم يعترف زميلي (الذي سيسجن ٦ سنوات)، أو أسجن ٣ سنوات إذا اعترف كلانا. وبما أنني لا أعرف قراره فالحذر يقودني أن أختار الاعتراف.

كلاهما يواجه معضلة، الفصل بينهما حرمهما من وضع إستراتيجية مشتركة وبات على كل منهما أن يحدد خياراته بمعزل عن الآخر. نتائج الخيارات (طبقاً لما حددها المحقق) تعتمد على الخيار الذي أتخذه السجين الآخر.



إذا آثر المتهمان الصمت لا تستطيع المحكمة إثبات التهمة على أي منهما ويحكم على كل منهما بسنتين عن حيازة مخدرات. أما لو شهد أحدهما على زميله يخرج دون عقوبة عن السرقة وتخفف عقوبة حيازة المخدرات لسنة، بينما يحكم على الآخر بـ ٦ سنوات. إذا اعترف كلاهما على الآخر يعاقب كل منهما بـ٣ سنوات، كلاهما لا يعلم قرار الآخر أثناء التحقيق (١١).

في النهاية اختار كل منهما الحل الأقل تكلفة له وهو السجن ٣ سنوات.

بالطبع فإن هذا ليس الحل الأمثل .. والسؤال المطروح: لماذا لم يصلا إلى الحل الأمثل؟ الجواب هو غياب وسيلة اتصال وبالتالي نقص المعلومات وعدم التأكد من سلوك الطرف الآخر، وحتى إن كان هناك تواصل فقد يستوي مع ذلك عدم الثقة في تنفيذ ما قد اتفقا عليه بأن لا يعترفا سوياً.

وتعد معضلة السجينين هي النواة الأولى للوصول للخيارات الترجيحية، حيث يعلم كل سجين منفرداً النتائج الأفضل، لكنه لا يعرف قرار الآخر لغياب التنسيق والاتصال، فأي إستراتيجية ينبغي اختيارها؟.. الجواب: أن يعترف بغض النظر عن موقف زميله طالما. ففي أفضل الحالات يمكن أن يأت الاعتراف بسجن سنة بدلاً من ٦ سنوات، وطالما لا يستطيع أي منهما الاعتماد على زميله – فالمصلحة الذاتية العقلانية تقتضي الاعتراف لتخفيف العقوبة، وهو ما يفعله الآخر، أي أن يعترف كل منها ويقضيا ٣ سنوات، رغم أن بإمكانهما الحصول على عقوبة أقل لو التزما الصمت، فلو كان هناك ميثاق أو اتفاق ضمني لاختارا سوياً عدم الاعتراف.

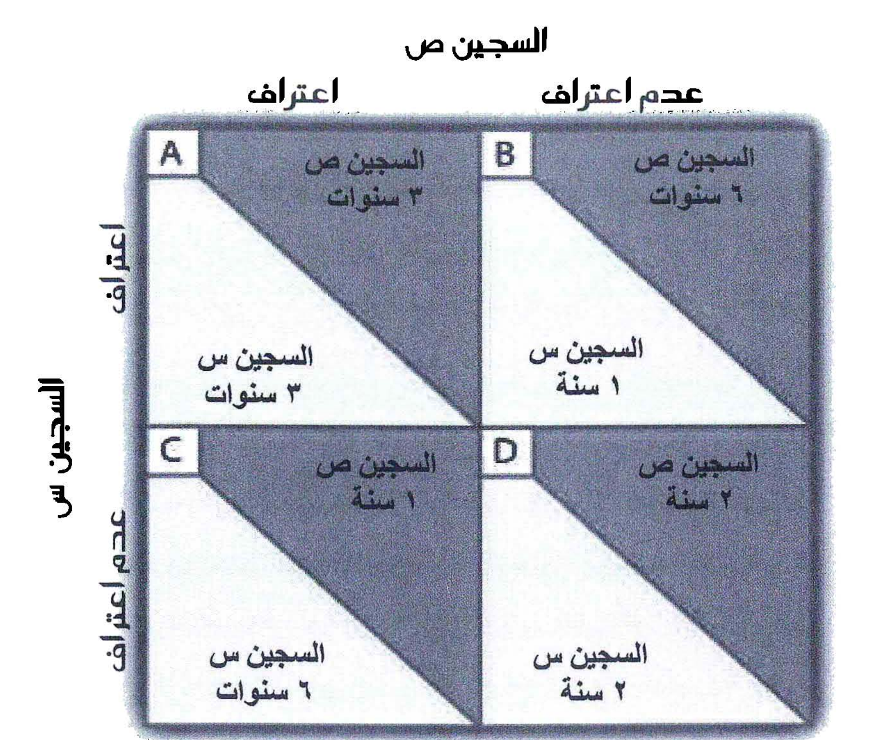
في مباراة "الدجاجة" يكسب اللاعبان إن تمكنا من تنسيق استراتيجياتهما وأن يجنح كلاهما، بيد أن المعضلة في ورطة السجناء هي صعوبة التنسيق. في لعبة الدجاجة يكون التعاون هو خيار أكثر عقلانية من عدم التعاون، إذ أن عاقبة عدم التعاون المزدوج ستلحق بالطرفين على حد سواء، لكن عاقبة "الأحمق" في ورطة السجناء أنه قد يصبح عرضة لخطر أكبر إذا تعاون وهو مطمئن لزميله الذي يغدر به، وهي أسوأ من عاقبة عدم التعاون المزدوج، من ثم سيبدو من غير المعقول أن يتعرض اللاعب لخطر الخيانة.

وتجسد مواقف الرقابة والحد من التصعيد وسباق التسلح خصائص مشابهة لمعضلة السجينين، فقد يكون بمقدور الطرفين تحقيق مكاسب عبر الثقة المتبادلة، إلا أن هذه المكاسب قد توازنها أو تربو عليها الفائدة التي قد تتحقق من نجاح طرف في خداع الآخر، ومن جهة أخرى فقد توازنها أو تربو عليها العقوبة التي تترتب على افتراض الثقة ثم التعرض للغش والخداع.

الإستراتيجية الراجحة لطرفي معضلة السجينين:

تمثل المعضلة التي ينطوي عليها نموذج ورطة السجينين في أن تصرف كل منهما جاء بشكل عقلاني، بيد أن العقلانية وتفضيل الاعتراف وتخفيض مدة السجن على التزام الصمت قد تؤدي إلى نتائج أسوأ... بمعنى أن التوازن العقلاني Rational Equilibrium الذي تم اختياره ليس هو التوازن الأمثل، فهناك إجراءات أخرى يمكن للاعبين القيام بها لتحصيل مكاسب أكبر، حيث أن التزام الطرفين الصمت قد يحقق مكاسب أفضل. ولكن قبل أن نتناول التوازن أو الخيار الأمثل يجب علينا أن نتناول تحليلياً تلك الاستراتيجية الراجحة Dominant Strategy أو الاستراتيجيات التي تهيمن على فكر الطرفين وتجعلهما يختارا الاعتراف. حيث يمكن تحليل خيارات أو منطق الطرفين بالنظر إلى مصفوفة النتائج الموضحة في الشكل التالي:

حيث يمثل الصفان الأفقيان مجموعة الخيارات الإستراتيجية للسجين"س" في حالة الاعتراف أو عدم الاعتراف. ويمثل العمودان الخيارات الإستراتيجية للسجين"ص" في حالة الاعتراف أو عدم الاعتراف.. هناك أربعة نتائج محتملة: يعترف "س" و "ص" على حد سواء (الخانة A)، يعترف "س" بينما لا يعترف "ص" (الخانة B)، لا يعترف "س" بينما يعترف "ص" (الخانة C)، لا يعترف أي من "س"و لا "ص" (الخانة D). الجزء المظلل أعلى اليمين يظهر نتيجة أو ما سيناله السجين "ص". والجزء المظلل أسفل اليسار في كل خانة يظهر نتيجة أو ما سيناله السجين "س".



تمثل كل واحدة من الخانات الأربع النتائج المحتملة لمباراة معضلة السجينين. إذا اعترف "ص" فإن أفضل خيار لـ"س" هو الاعتراف، لأنه سوف يحصل على عقوبة ٣ سنوات بدلاً من ٦ سنوات إذا لم يعترف. أما إذا لم يعترف "ص" فإن أفضل اختيار لـ"س" لازال هو الاعتراف لأنه سوف يحصل على عقوبة سنة واحدة بدلاً من الحبس لمدة عامين. وفي ظل ذلك فإن أفضل إستراتيجية أمام "س" هي الاعتراف بغض النظر عما يختاره "ص".

أما السجين "ص" فإن أفضل إستراتيجية يمكن أن يتبعها إذا اعترف "س" هي أن يعترف هو الآخر ليحصل على ٣ سنوات بدلاً من ٦، وأفضل إستراتيجية يتبعها إذا لم يعترف "س" أن يعترف "ص" ليحصل على سنة بدلاً من ٢. لذا فالاعتراف هو الإستراتيجية الراجحة أيضاً للسجين "ص".

إذا فالاعتراف في هذه اللعبة هو الإستراتيجية المهيمنة Dominant Strategy حيث يوصف الخيار المحتمل بأنه إستراتيجية مهيمنة إذا كانت المكاسب المترتبة عليها تفوق مكاسب الخيارات الأخرى ومهما فعل الطرف الآخر، فعندما تكون أفضل إستراتيجية لكل لاعب هي الإستراتيجية نفسها بغض النظر عما يقوم به الآخر - توصف بالإستراتيجية المهيمنة أو الراجحة. لذا فخيانة الشريك في معضلة السجينين إستراتيجية مهيمنة لأنها تؤدي لنتائج أفضل لكل طرف منفرداً سواء التزم الشريك الصمت أم بادله الخيانة.

وتسمى تلك الخيارات الحتمية لكلا اللاعبين بتوازن الإستراتيجية المهيمنة Dominant Strategy Equilibrium، وهكذا فالترجيح لكل سجين هو خيانة شريكه أو الاعتراف رغم أنه ليس الخيار الأمثل.. فقد تكون الإستراتيجية الموضحة في (الخانة A) هي المثلى لكل طرف في حالة غياب التنسيق، لكن بالطبع هذه الخيارات لا تعد إستراتيجية مثلى في حالة وجود تنسيق أو توافر المعلومات، فإذا فكر الطرفان بنفس الطريقة فإن كليهما سيقضي في السجن ٣ سنوات، لكن حال وجود تعاون أو اتصال قد تصبح النتيجة الموضحة في (الخانة D) الأفضل لصالح السجينين مجتمعين، فعدم اعترافهما سوياً يحقق أكبر منفعة مشتركة. ففي حالة رفض كلاهما الاعتراف ستكون جملة العقوبة مجتمعة هي أربع سنوات في السجن (سنتين لكل منهما).

في الواقع فإن الخيار الموضح في (الخانة D) يوفر أدنى عقوبة مجتمعة مقارنة بأي من النتائج بمصفوفة النتائج، لكن نظراً لتقطع سبل الاتصال بينهما فمن المرجح أن يعمد كل منهما إلى تبني إستراتيجية تؤدي إلى نتائج أقل كلفة من وجهة نظر منفردة بغض النظر عما سيتخذه الأخر (١٢).

النموذج التكراري لمعضلة السجينين: توضح النتائج الخاصة بتوازن الإستراتيجية المهيمنة أنه: ليس ثمة حل معقول مضمون لمباراة على نمط معضلة السجينين – سوا هذا الحل الأحمق المتمثل في اختيار كلا اللاعبين للتكتيك (A) أي الاعتراف وقضاء كل منهما ٣ سنوات بالسجن. لكن يمكن أن نسقط منطق الأنانية الذي ينطوي عليه هذا النموذج ويجعلنا نعتقد أن الحل الأمثل هو الذي توصل إليه الطرفان، فلو حولنا الاهتمام إلى أفضل إستراتيجية لسلة من ألعاب متكررة أمكننا أن نكتشف بداية حل، ويشتمل المدخل لهذا الحل على مزيج من التعديل وتكرار التجربة، فمتى أمكن للسجينين تنسيق استراتيجياتهما أمكنهما الوصول للحل الأمثل حتى إن لم يكن بينهما وسيلة للتواصل فيمكن لأي منهما أن يوصل شيئاً للآخر طوعاً أو كرهاً عبر حركات أو إشارات ذات مغزى في إطار من التنسيق الضمني أو المساومات الضمنية التي سنتناولها لاحقاً بالتفصيل.

في هذا الصدد أجرى أناتول رابابورت Anatol Rapoport أستاذ الرياضيات الحيوية بجامعة ميتشجان وبعض من زملاؤه عدة تجارب عام ١٩٦٦ عن نموذج مباريات ورطة السجناء، حيث أدى اللاعبان ٣٠٠ لعبة متتالية كل منهما ضد الآخر، وكانت النتائج التي توصلوا إليها مبنية على الخبرة المستمدة من نحو ١٠٠ ألف لعبة، وقد شكلت تلك النتائج حينها أهمية كبيرة للباحثين المهتمين بدراسة وتحليل ظاهرة الصراع الدولي أو الصراعات الداخلية والاجتماعية، وبرغم أن المجال قد لا يتسع هنا لذكر تلك النتائج إلا أنه قد يكون مفيداً أن نذكر بعض من هذه النتائج.

ففي لعبة مبدئية تم تكرراها ٣٠٠ مرة، نجح الخصمان في تحقيق تعاون مزدوج تجاه الحل (D) وتحقيق فائدة مشتركة في قرابة ٥٠٪من الألعاب. وقد اتسمت الألعاب التالية (٣٠ إلى٤٠ مرة) بنوع من زوال الغموض أو الوهم حول نوايا الآخر، حيث تشدد فيها كل طرف تجاه الآخر وعندئذ أصبحت مباراتهما أكثر تنافسية وانخفضت درجة التعاون المتبادل تجاه الحل (D) إلى نحو ٢٧٪ من مرات اللعب، وبالتالي فإن كلا اللاعبين قد حاق به خسارة فادحة .. وخلال الألعاب التالية (وعددها ١٠٠ مرة) يتعلمان بالتدريج أنه لا فائدة من تلك المنافسة القاتلة وأن التعاون مفيد، وخلال الألعاب الباقية (٥٠ لعبة من ٣٠٠) يتعاون الطرفان بنجاح في تحقيق المكاسب الناتجة عن الحل (D) بنحو ٧٣٪ من المرات الخمسين.

وهناك تفسيراً منطقياً لهذه النتائج التي قد توصل إليها رابابورت وزملاؤه، فكلا اللاعبين يميلان في المراحل المبكرة من اللعب إلى التعاون أكثر من الميل إلى النكوص أو النكث والخذلان، لكن محتمل أن يفشلا في تنسيق حركاتهما التعاونية، وبمجرد أن يحدث هذا فإن اللاعب الذي أجرى الحركة التعاونية يتعرض لخسارة شديدة بسبب نكوص خصمه، ويحتمل أن يفسر هذا على أنه سوء نية وخيانة، ومن ثم سيثأر لنفسه بأن يتحول هو الآخر إلى إستراتيجية الخذلان أو عدم التعاون، ومنطقياً أن يعقب هذا سلسلة من الثأر المتبادل، وسيتطلب تخلص الجانبين من أثاره وقتاً طويلاً إلى أن يدركا في نهاية الأمر أن المصلحة تقتضي الوصول لمستوى من التنسيق بدرجة أفضل من المستوى الذي بدأ في الأصل والمحافظة عليه (١٣).

وفي هذا السياق أيضاً، دعا روبرت أكسلرود Robert M. Axelrod أستاذ العلوم السياسية بجامعة ميتشجان إلى إجراء مسابقة حسابية عام ١٩٧٩ لنموذج تكراري Repeated Games من معضلة السجينين، ودعا الخبراء إلى إرسال الحلول المقترحة. حيث تم تكرار نموذج معضلة السجينين عبر تكرار المواجهة، ومن ثم توفر لدى كل لاعب معرفة أو خبرة تراكمية بالقرارات التي اتخذهاَ اللاعب الآخر في المرات السابقة. وقام العديد من الرياضيين والاقتصاديين وعلماء النفس والاجتماع والسياسة باقتراح عدة طرق لاتخاذ القرار الأمثل عند كل مواجهة، وكانت الطريقة التي حققت أفضل النتائج هي الطريقة التي وصفت بإستراتيجية TiT-for-Tat أو واحدة بواحدة (*). وهي إستراتيجية تقوم على مبدأ بسيط: تعاون في البداية وعاقب من يخونك بمثل فعله. وتبدأ هذه الطريقة بالتعاون، ثم تعيد في كل جولة لاحقة تقييم آخر إجراء قام به اللاعب الآخر: إن تعاون تتعاون، وإن خان فتخون. وبرغم ارتباط نتائج المباراة بشخصية اللاعبين إلا أن ما يمكن التعويل عليه هو سلوكهما بالجولات الأولى، فنتائج الألعاب الأولى هي الأكثر أهمية، فإذا بدأت بوادر مبكرة من العداء سيبدأ الصراع ومعه يصعب بناء الثقة حتى وإن تكررت بوادر التعاون لاحقاً، أما إذا فرضت الحركات الأولى إطاراً من التعاون فإن أثارها الايجابية ستظل قائمة في المراحل التي تعقبها. ويتشابه منطق هذه الإستراتيجية مع ما سبق أن تناولناه في الفصل الثالث عند حديثنا عن التهديد المجزأ والوعود المجزأة في إطار نظرية التهديد.

(*) مصطلح شائع في الانجليزية ويعني المعاملة بالمثل، أو العين بالعين an eye for an eye أو واحدة بواحدة If you hit me, I'll hit you back

ونظراً لما تتسم به إستراتيجية "واحدة بواحدة" من وضوح وشفافية فإنها توفر فرص متكررة لإقناع الخصوم بجدوى التعاون، وبرغم أن اللاعب الذي يطبق تلك الإستراتيجية لا يحتل مكانة متقدمة في أي من المراحل المتكررة للمباراة – لكنه مع ذلك وفي نهاية الأمر يتمكن من أن يربح المباراة (١٤).

وتؤكد التحليلات التي تعكسها نظرية المباريات لاسيما التي على غرار النموذج السابق أن الذين يجنحون إلى المثالية هم الخاسرون دائماً في هذا النوع من المباريات، وفي مثل تلك المواقف الصراعية التي تتشابه مع هذا النوع من المباريات يمكن وصف أداء هؤلاء المثاليون بأداء الشهداء Martyrs فالشهيد في هذا النوع من المباريات هو مصطلح يعبر عن لاعب يختار دائماً الحركة أو الحل التعاوني مهما كان عدد المرات التي يخونه فيه منافسه ولا يتعاون معه في الموقف، وتُظهر النتائج التحليلية لأنماط متكررة لهذه المباريات– أن مثل هؤلاء (الشهداء) يميلون دائماً إلى أن يكونوا موضع استغلال مهين من جانب خصومهم، وأنهم مصابون بانعدام روح المغامرة أو المقاومة، ومن ثم يميل هؤلاء إلى أن يظلوا خاسرين حتى نهاية المباراة. لذا يصف البعض هذا النوع من المباريات بمباراة المستغل، فهناك تفاوت أو عدم تكافؤ في القوة بين الطرفين، فهناك طرف قوي يمارس أساليب الاستغلال على الطرف الآخر الذي غالباً ما يكون ضعيفاً. غير أن هذا لا يعني أن كل المندفعين Cynics الذين يميلون دائماً إلى عدم التعاون هم دائماً في عداد الفائزين، فسلوكهم قد يثير روح الانتقام لدى المنافسين الذين يتسمون بنفس الصفات، حيث قد يلقون نفس مصير المثاليين إذا ما تماروا في انتهاج السلوك غير التعاوني، ويخسرون أيضاً باستمرار (١٥).

ويتضح أن أكثر الإستراتيجيات احتمالاً لتحقيق المصلحة المشتركة هي: الأولى: أن يبدأ الطرفان بالتعاون، الثانية: أن يواصلا القيام بتحركات تعاونية طالما أنها متبادلة، الثالثة: تغلب روح الثأر على الطرفين حينما يصادفا نكوصاً متبادلاً، الرابعة: أن يكررا بعد ذلك ومن وقت إلى أخر سلسلة من حركات تعاونية من طرف واحد، حتى يتثنى إعطاء الخصم فرصة الانتقال إلى سلسلة متبادلة من حركات التعاون. ويتضاعف تكرار السلوك التعاوني عندما يتجلى المكسب من وراء التعاون بشكل واضح ومستمر لكلا اللاعبين خلال المباراة من أولها لأخرها، ولعل هذه النتائج التي تم التوصل إليها يمكن أن تضيف تأييداً لفرضية سابقة للفيلسوف الألماني ايمانويل كانط – مفادها: أنه كلما كان الناس على بينة من الموقف كلما ازدادت احتمالية تصرفهم بروح من التعاون والأخلاقية.

ولعل أهمية تلك النتائج التي تم التوصل إليها تكمن في أنها توحي بالتنبؤ بمسار الصراع الدولي وطرق إدارته، وتؤدي بنا إلى توجيه اهتمام أكبر بأنماط التفاعلات المتبادلة بين الحكومات، من ثم قد يكون التساؤل حول الهدف وراء سلوك بلد ما تجاه الآخر- أقل أهمية من التساؤل حول ماذا حدث للبلدين نتيجة للسلوك الذي قام به أحدهما ولم يستحب له الأخر.

وأخيراً يجب القول بأن نتيجة هذا النوع من المباريات تتوقف بطبيعة الحال على الطريقة التي يتم بها هيكلة مصفوفة النتائج (العائد والكلفة) وهي أبعاد يتحكم فيها العامل الخارجي الذي قد يخرج عن سيطرة اللاعبين.

٣: المباريات التطورية Evolutionary Games

ألقت إسهامات فون نيومان حول نظرية المباريات فضلاً عن توازن ناش الضوء على إمكانية توظيفها لدراسة سلوك الحيوانات، ففي عام ١٩٧٠ كان عالم الأحياء جون سميث John Maynard Smith بجامعة ساسكس University of Sussex في انجلترا، وجورج برايس George R. Price الخبير بمختبر جالتون Galton Laboratory لأبحاث الجينات الإنسانية الوراثية في لندن – يعكفان على استخدام فروض نظرية المباريات لدراسة ما وصفاه بـ"إستراتيجية التنافس في طقوس الخطوبة والتزاوج للفصائل الحيوانية". وفي عام ١٩٧٣ قاما بنشر ما توصلا إليه في دورية نيتشر Nature journal كبحث بعنوان: منطق الصراع الحيواني The Logic of Animal Conflict حيث صاغا في هذا البحث تصوراتهما عبر ملاحظاتهما لسلوك الحيوان. وقد أضاف سميث المزيد حول تلك الإستراتيجية عام ١٩٨٢ في كتابه بعنوان: التطور ونظرية المباريات Evolution and the Theory of Games. وقد مثل هذا الكتاب إسهاماً فكرياً جديداً حول مفهوم تطور السلوك، حيث تم من خلاله تطوير نظرية الألعاب بحيث يمكن تطبيقها على تطور السلوك السكاني. ويرتبط مفهوم سميث بشأن الإستراتيجية المستقرة للتطور بفكرة أن أفضل شيء يمكن القيام يعتمد أساساً على ما يفعله الآخرون. وخلال توظيف سميث لمنطق نظرية المباريات لنيومان وإسهامات ناش أمكن التوصل إلى صياغة نظرية تؤدي إلى تنبؤات قابلة للاختبار عن تطور السلوك، والجنس والأنظمة الوراثية، والنمو والأنماط التاريخية للحياة.

وقد استهدفت تلك الإسهامات محاولة إيجاد إستراتيجية أكثر ملائمة أو توازناً أو بقاءً أو استقراراً لسلوك متطور Evolutionary Stable Strategy وقد وجد الباحثان أن حالة التوازن في المجموعات السكانية هي من مزيج من سلوك الصقور، ونسبة كل نوع للآخر يعتمد على مدى القدرة على الإيذاء أو القضاء على بعضهم البعض. وعلى غرار المواقف الصراعية التي تعكسها بعض المباريات سنجد أن كل لاعب يختار قبل البدء في المباراة إما أن يكون من الصقور يعمد إلى تصعيد الصراع، أو حمامة يتراجع إذا بدأ خصمه التصعيد. وفي حين يبدو أن من شأن السلوك العدواني إعطاء ميزة طبيعية لمن يسلكه، إلا أن سميث وبرايس قد عمدا إلى تفسير السلوك التعاوني وغير العدواني لقطعان الحيوانات وما يمكن أن يفضي من مزايا.

وقد نظر البعض إلى أفكار سميث على أنها أفضل إستراتيجية يمكن اعتمادها فيما يتعلق بتطور السلوك السكاني، وأن تلك الاستراتيجية في السلوك تكتسب صفة الاستقرار لدرجة أن أي طفرات في السلوك من قبل بعض أفراد المجموعة لن تكون ذات تأثير جذري لأنها ستكون أقل من المناسب للبقاء مقارنة بذلك النمط المترسخ داخل المجموعة، وقد أظهرت الدراسة أيضاً أن هذا السلوك يتم توارثه من جيل إلى الذي يليه.

ويرى سميث وبرايس أنه يمكن القول بأن أن الإستراتيجية ثابتة أو واحدة، إذا كان المتوسط الكلي لإستراتيجية السكان يساوي تلك الاستراتيجية، حتى إذا كان في أي وقت من الأوقات يمكن أن نتوقع أن نسبة أكبر من السكان قد اعتمدوا إستراتيجية جديدة، فإن تلك الإستراتيجية سوف

تكون غالباً بمثابة التطور الجديد للإستراتيجية الثابتة للسلوك. هذا مع ملاحظة أنه من غير المحتم أن يعتمد كل أفراد الجماعة تلك الإستراتيجية الثابتة للتطور السلوكي، فهناك من قد يتبنى استراتيجيات مختلفة (١٦).

وتستند نظرية المباريات التطورية طبقاً لما أورده سميث على استخدام نموذج متكرر للمباراة، ومن خلاله يمكن تحديد الإستراتيجية الأفضل التي يمكن إتباعها، حيث يتم تحديد الاستراتيجيات التي قد يلجأ إليها أفراد مختلفين بشكل عشوائي وتحاكي تلك الخيارات الممكنة خلال التفاعلات الحقيقية في البيئة محل الدراسة. وبرغم عشوائية تلك التفاعلات إلا أنها في نفس الوقت تعبر عن سلوك عقلاني، وتعد أفضل إستراتيجية هي الأكثر تكراراً والتي تصلح للبقاء على مر الزمن ومن شأنها حفظ التوازن والنوع، وهي التي وصفها سميث بـ "الإستراتيجية الثابتة للتطور السلوكي". ولما كان العثور على أفضل إستراتيجية يستلزم تكرار اللعبة لعدة آلاف من المرات، إلا أن نظرية المباراة التطورية من شأنها تحقيق ذلك عبر تكرار اللعبة مرات قليلة فقط، وحينها يمكن التوصل إلى الإستراتيجية الأكثر استقراراً (١٧).

وبرغم أن نظرية المباريات التطورية تصلح للتعامل مع التفاعلات البينية لمجموعة داخل بيئة معينة، إلا أن تطبيقها لا يزال قاصراً على المباريات بين شخصين أو طرفين متنافسين في إطار ما يعرف بلعبة الصقر والحمامة.

مباراة الصقر والحمامة Hawk/Dove Game

لعبة الصقر والحمامة هي نموذج محاكاة للسلوك الإنساني بالسلوك الحيواني في بيئة يسودها التنافس، وهي من المباريات التنافسية التي يتنافس فيها اللاعبون للحصول على الموارد، مع ملاحظة أنهم يسعون إلى الاستحواذ على تلك الموارد من البيئة، وليس من بعضها البعض. وبرغم أنها لعبة الصقر والحمامة هي نوع من المباريات التنافسية إلا أنها تندرج أيضاً تحت إطار المباريات أو الألعاب التعاونية، وفي نفس الوقت فهي في مجملها تعد من المباريات الصفرية لأن محصلتها النهائية صفر، بمعنى أن ما سيكسبه احدهما سيخسره الآخر، أو أن مجموع المكسب والخسارة يساوي صفراً.

في هذه المباراة هناك لاعبين يتنافسون على الموارد وعليهم اختيار واحدة من بين إستراتيجيتين اثنين: إما إستراتيجية الصقر أو إستراتيجية الحمامة. فالصقر Hawk هو المتشدد الذي يميل دائماً إلى تصعيد الصراع، ومن ثم فإن إستراتيجية الصقر إستراتيجية عدوانية هجومية. أما الحمامة Dove فيمثل نمطاً يمكن تحييده أو تحديه، ومن ثم فإن إستراتيجية الحمامة غير عدوانية تحاول دائما تجنب الصراع. ويعكس مصطلح الصقر نوعاً من السمات تحرص على عدم الظهور بمظهر الضعف على الأقل في العلن، وتتبنى منطقاً مفاده أن ما يهم في العلاقات الدولية والسياسة الخارجية هو القوة، لاسيما الاستعداد أو التلويح باستخدامها. وحسب منطق الصقور فإن الخصوم لن ينصاعوا إلى إرادة خصومهم إلا إذا وجدوا حزماً وعزماً،

حتى وإن جنح الصقور إلى التفاوض والمساومة فإن ذلك ينبغي أن يكون من موقف القوة. والصقور أميل من الحمائم إلى الأخذ بمنطق منطلق أسوأ الاحتمالات، بالتالي يفسرون التحركات غير الواضحة أو غير المتوقعة من جانب الخصم بأنها خبيثة. ولا يخشى الصقور من مغبة الاندفاع حتى وإن كان هذا يتضمن مخاطر كبيرة عليهم، ومن ثم يميلون إلى التصعيد لأقصى درجة حتى يتراجع الخصم إلى موقف أكثر انصياعاً. ومن ثم فإن التعامل الفعال مع الأزمات المصاحبة للمواقف الصراعية يجب ألا يقتصر على الأسباب الأصلية وراء تلك الأزمة بقدر ارتباطه بالأسباب الناجمة عن التحدي في حد ذاته. فالصقور يرون في ذلك اختباراً للعزم والسمعة التي سوف تتعزز في حالة النجاح وتصبح رادعاً في المرات المقبلة (١٨).

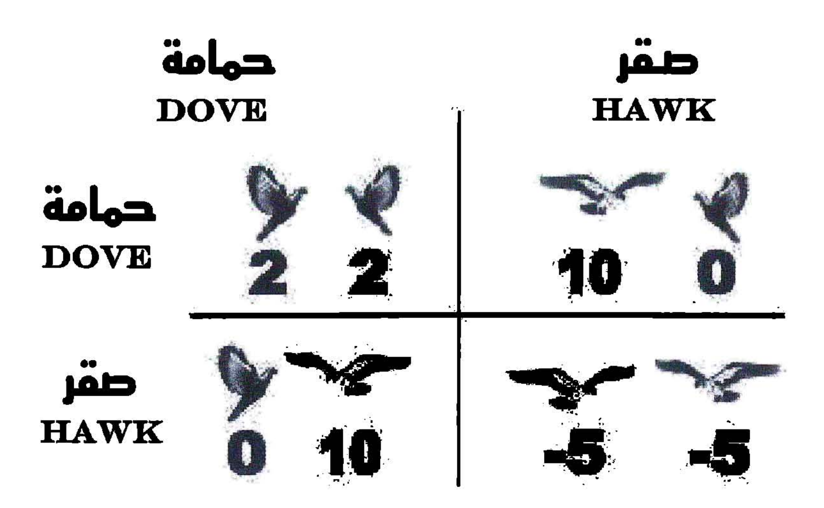
بيد أن معضلة الصقور تتمثل في أنهم إذا لم يوصلوا صورتهم الذاتية إلى الخصوم فإن النتيجة ستكون الحرب، فإذا وُجِد صقران لا يقومان بالمناورة واستعراض القوة فإنه لا يسع أحدهما اختبار تصميم الآخر إلا بممارسة سياسة حافة الهاوية، بيد أن هذا السلوك قد يقود أيضاً لحافة الهاوية إذا كان الطرف الآخر مُصراً على التحدي. فالمفارقة هنا أن ما تعكسه عقلية الصقور من مبالغة في الاستفزاز قد تدفع الآخرين إلى قبول التحدي، وقد تكون النتيجة النهائية لسلوك الصقور الحرب التي لا يريدها أحد ولكنها التي لا يستطيع أحد أن يتراجع عنها. وقد لا تكون هناك معضلة كبيرة في حالة ما إذا واجه صقر حمامة، ولكن المعضلة حينما يتواجه صقران.

ويلاحظ أن هناك كثير من المعضلات المشابهة في المواقف الصراعية التي تنطبق عليها قواعد ما يعرف بمباراة أو لعبة الصقور والحمائم وتصلح لدراسة السلوك الخارجي للدول، حيث يتشابه هذا السلوك مع سلوك الحيوانات التي قد تختار أيضاً من واحد من الإستراتيجيتين، فمثلما تلجأ بعض الحيوانات أو الطيور إلى العدوانية وتقاتل للحصول على الغذاء أو تلجأ إلى التعاون والتنسيق - نجد أن هذا الحال قد يتماثل مع كثير من المواقف الدولية التي تتجسد في المنافسة أو الصراع للحصول على الموارد.

وفي هذه اللعبة أو المباراة قد يكون بإمكانه أي من اللاعبين أن يعتمدوا إستراتيجية خالصة (عدوانية، غير عدوانية) وإما إستراتيجية مختلطة، لكن يجب أن يتم تحديد التوقيت المناسب الذي سيتصرفون فيه كصقر أو حمامة.

ويتم تحديد قدرات اللاعبين عبر الخبرات التراكمية. ويمكن تشكيل اللعبة بإستراتيجية واحدة مع السماح بعدد من الطفرات أو التعديلات ضمن هذه الإستراتيجية، أو أن يكون هناك عدة إستراتيجيات موزعة بين اللاعبين في بداية اللعبة، وعبر تكرار اللعبة تتبين الإستراتيجية التي يُكتب لها البقاء.

في الشكل الموضح بالصفحة التالية يمكن أن نرى إستراتيجيتين خالصتين من ضمن الاستراتيجيات التي قد يلجأ إليها الطرفان، فهناك إستراتيجية حمامة خالصة pure Dove strategy (حمامة ١٠٠٪ من الوقت)، وكذلك إستراتيجية صقر خالصة pure Hawk strategy (صقر ١٠٠٪ من الوقت).



إذا تناولنا إستراتيجية حمامة خالصة (حمامة ١٠٠٪ من الوقت) قد تبدو للبعض أنها أفضل إستراتيجية بشكل عام، وذلك لأنه إذا اعتمد كل فرد بالجماعة تلك الاستراتيجية سيكون لدينا إستراتيجية تعاونية جيدة، حيث تحقق الاستفادة لجميع أفراد المجتمع على قدم المساواة.. ومع ذلك فإن المشكلة لهذه الاستراتيجية تكمن في أنها لا تأخذ في الاعتبار التحولات أو التغيرات أو الطفرات mutations داخل النظام- وهذا هو مكمن الخطر إذا حدثت طفرة أو تحول في السلوك، مثل تبني البعض لإستراتيجية صقر بشكل محض (صقر ١٠٠٪ من الوقت) ، هذه الاستراتيجية الجديدة ستحقق لصاحبها ميزة على بقية المجموعة نظراً وسيكون دائماً في منافسة مع الحمائم للحصول على الموارد. فهذا التحول الجديد سيكون تحولاً

مصيرياً ويهدد البقاء على قيد الحياة، فمستوى قدرات الصقر في الغالب أعلى من قدرات الآخرين من الحمائم، لذا يمكن القول بأن إستراتيجية الحمائم الخالصة ليست هي الاستراتيجية المستقرة التي تحفظ التوازن.

أما بالنسبة للإستراتيجية الخالصة الأخرى (صقر ١٠٠٪ من الوقت)، يمكننا أن نرى أنه برغم اعتماد لاعب لإستراتيجية صقر خالصة ستكون له الأفضلية على أي من خصومه ممن يتبنون إستراتيجية الحمامة، لكن هذه الاستراتيجية سوف تفقده قدراً كبيراً من الخسائر إذا تبناها ضد الآخرين ممن يختارون أيضاً إستراتيجية الصقر. لذلك فإن تبني إستراتيجية الصقر الخالصة (صقر ١٠٠٪ من الوقت) لا تعتبر الخيار الأمثل.

لذا يجب أن تكون الإستراتيجية التطورية التي تحقق التوازن هي إستراتيجية مختلطة، والسؤال: كيف يمكننا تحديد هذه الإستراتيجية الواجب إتباعها؟

بالرجوع للرسم الذي يوضح مصفوفة النتائج لمباراة صفرية للعبة الحمائم والصقور، نجد التالي: إذا اختار فرد بالمجموعة إستراتيجية الحمامة والنسبة الباقية من المجموعة اختارت ١٠٠٪ إستراتيجية الصقر(صفر٪ لإستراتيجية الحمامة) فإن النتيجة المتوقع أن يتحصل عليها أعضاء المجموعة ستكون صفر في كل مرة يتنافسوا فيها على الموارد. من جانب آخر إذا اختار ١٠٠٪ من المجموعة إستراتيجية حمامة (صفر٪ إستراتيجية الصقر)، فمن المتوقع أن يحصل الفرد على ٢ وحدة كل مرة يتم فيها التنافس على الموارد.

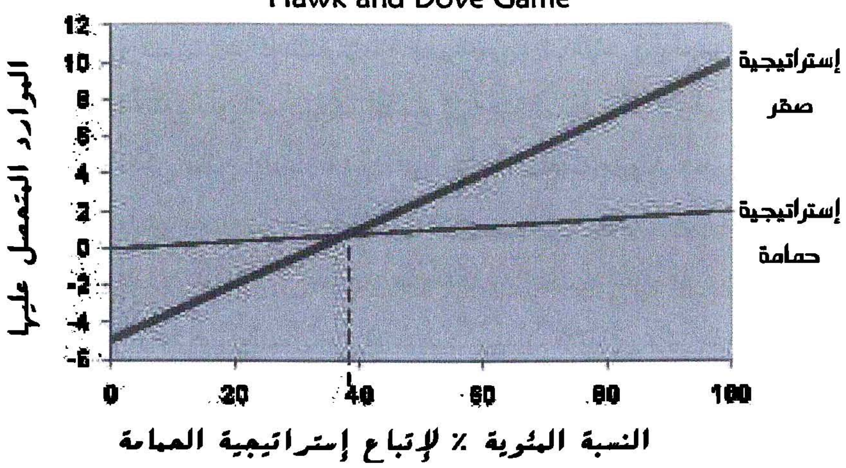
حساب المنفعة والخسائر لنموذج سلوكي في مباريات الصقور والحمائم

الإستراتيجية	محصلة الطرفين جراء التقاتل والصراع المتبادل	
	إستراتيجية صقر	إستراتيجية حمامة
إستراتيجية صقر	نسبة المكسب ٥٠٪ نسبة الإصابة والجروح ٥٠٪ المحصلة تعادل المكسب الخسارة	يربح دائما إذا كان الطرف المقابل يخشى المواجهة ويتجنب القتال المحصلة = ١٠٠٪
إستراتيجية حمامة	لن يربح شيئاً ولن يصاب بجروح المحصلة = صفر	سيربح ٥٠٪ ولن يصاب بجروح المحصلة تقاسم الربح مع الآخر

يمكن أن نضع النتائج المحتملة في شكل رسم بياني، مع افتراض أن أحد الأفراد سيخرج عن الاستراتيجية المتبعة من باقي أفراد المجموعة (إستراتيجية الحمائم في كل وقت). يمكن رسم خط (الخط الرفيع) للنتائج التي ستتراوح بين -٥ لو أن صفر٪ من المجموعة اختاروا إستراتيجية حمامة، إلى ١٠ إذا اختاروا ١٠٠٪ إستراتيجية حمامة، ويمكننا فعل نفس الشيء لإستراتيجية الصقر (الخط السميك). النقطة التي يتقاطع عندها الخطان تمثل النسبة المئوية التي يجب أن تختار إستراتيجية حمامة ليصبح لدينا إستراتيجية تطورية مستقرة. هكذا يمكن أن نرى عبر مصفوفة النتائج أن الإستراتيجية المستقرة للسلوك التطوري هي نسبة ٣٨,٥٪ حمامة و ٦١,٥٪ صقر (١٩).

الإستراتيجية التطورية المستقرة

Evolutionary Stable Strategy
Hawk and Dove Game



أما إذا لم يتقاطع الخطان فقد يكون هذا بسبب أن هناك إستراتيجية مرجحة يمكن أن تكون أعلى من هذين الخطين الموضحين بالرسم البياني. ويلاحظ أن هذا الأسلوب السابق في تحديد الإستراتيجية الأكثر استقراراً قد يكون أسلوباً مناسباً جداً حينما نكون بصدد الاختيار بين أثنين من الاستراتيجيات المحتملة، لكن إذا كنا بصدد ثلاث استراتيجيات ممكنة، فإن الأمر قد يتطلب منا الاعتماد على رسم بياني ثلاثي الأبعاد، وهذا قد يكون أمراً يصعب القيام به. لذا قد يكون من الأسهل أن يتم ذلك على مراحل في حالة وجود أكثر من استراتيجيين، حيث يمكننا ببساطة إجراء اللعبة على عدة مراحل لتحديد إستراتيجية التطور المستقر بشكل يكفي لاستبعاد تلك الاستراتيجيات التي تتيح أدنى نتائج وإعادة ترتيبها وفقاً للنتائج الأعلى، ولعل أهم ميزة لهذه الطريقة أنها توضح كيف يقوم النظام السلوكي بتطوير إستراتيجيته المستقرة من تلقاء نفسه (٢٠).

٤: التنسيق والمساومات الضمنية في اطار المباريات التعاونية

في الفصل الثالث من هذا الكتاب تناولنا الاستراتيجيات كما تناولنا الحرب المحدودة والتهديد بها كوسيلة لإدارة الصراع، بيد أن الإشكالية عند اللجوء للحرب المحدودة أو التهديد بها تكمن في احتمال تطور تلك الحرب لحرب شاملة، فلكي تبقى الحرب محدودة فإن الأمر يتطلب حدوداً أو قيوداً، هذا الحال ينطبق أيضاً على مجرد المناورات الحربية التي تتطلب حدوداً وقيوداً حتى لا تنقلب المناورة إلى حرب، هذه الحدود تتطلب اتفاقاً أو على الأقل نوعاً من الاعتراف والقبول من الاطراف. بيد أن الاتفاق غالباً ما يعد أمراً صعباً ومعقداً، ولا ترجع هذه الصعوبة فقط بسبب تعارض المصالح وعدم الثقة، بل ترجع بصورة أكبر لأجواء التوتر التي تسبق أو تصاحب الحرب، فضلاً عن صعوبة التواصل بين الخصوم زمن الحرب، وحرص أحد الأطراف أو كليهما على تجنب الاتفاق على حدود الحرب كي يزيد مخاوف الآخر تجاه الحرب، أو خشية أحد الأطراف أو كليهما من أن يتم تفسير إظهار الرغبة في التواصل أو التفاوض على أنه تلهف على وضع حدود للحرب، وبالتالي يتم تفسيره على أنه ضعف في موقفه. وهنا تتضح أهمية ما يمكن وصفه بـ المساومة الضمنية Tacit Bargaining، وبرغم أنها مساومات غير ظاهرة إلا أننا يمكن استنباطها في الحروب المحدودة والعيش بسلام مع جار وزحمة السير وأسبقية المرور، وغيرها من حالات تقتضي تسوية سريعة عندما لا يستطيع البعض أو لا يرغبوا في التفاوض. في هذا الصدد يمكن التمييز بين المواقف التي تعكس مصالح متطابقة للطرفين وبين المواقف التي تعكس تعارض في المصالح، وكلاهما قد يقتضيا تفاهماً أو مساومة ضمنية للخروج بنتائج أفضل قد لا تتحقق دون وجود هذا النوع من المساومات الضمنية.

أ. التنسيق الضمني Tacit Coordination:

التنسيق الضمني هو حالة تعكس وجود مصالح مشتركة Common Interests بين الأطراف، وهي حالة يمكن تشبيهها بموقف تتوه فيه أمرأة عن زوجها في محل تجاري ضخم دون أن يكون هناك اتفاق مسبق على المكان التي سيلتقيان فيه، وبسبب حرص كل منهما على أن يلتقيا - فإن احتمالات أن يجد بعضهما تكون جيدة، فغالباً ما سيفكر كل منهما في مكان مميز وواضح يلتقيان فيه، بحيث يكون كلاهما متأكداً أن الآخر متاكد أيضاً أنه واضح لكليهما، وهو المكان الذي يتوقع الأول أن الثاني يتوقعه أن يذهب إليه، فالسؤال الذي سيطرأ على ذهن الزوج ليس ماذا كنت أفعل لو كنت مكانها؟ لكن ماذا كنت سأفعل لو كنت أنا محلها أتساءل عما ستفعل لو كانت هي مكاني تتساءل ماذا كنت لأفعل لو كنت مكانها؟ بالطبع قد لا يفكر جميع الأزواج بنفس الطريقة، بيد أنه من المؤكد أن احتمالات التقائهما ستكون أفضل كثيراً مما لو اتبع كل منهما طريقة بحث عشوائية.

وفيما يتسق مع هذا المنطق حاول بعض المهتمين بدراسة السلوك الانساني التدليل على أن الأفراد غالباً ما يتمكنون بنجاح من التنسيق الضمني بينهم برغم انعدام وسيلة الاتصال طالما كانت هناك مصلحة مشتركة، فعبر عدة اختبارات ميدانية قام المحلل السياسي والاستراتيجي الأمريكي توماس شييلنج Thomas Crombie Schelling بطرح مجموعة من الأسئلة على عينة عشوائية من الأفراد، كانت معظم الأسئلة لا تتطلب حلولاً ابتكارية أو تنم عن ذكاء، فأي حل يعتبر حلاً صحيحاً إذا اعتبره كذلك عدد كاف من الأفراد ... وقد جاءت تلك الأسئلة على النحو التالي:

١: اختار أحد وجهي العملة (صورة /كتابة). إذا اخترت أنت وشريكك نفس الخيار يربح كلاكما جائزة.

٢: ضع دائرة حول رقم من الأرقام التالية: ٢٦١ ١٣ ١٠٠ ٧ ٥٥٥ ٩٩ ، إذا نجحتم جميعاً في اختيار الرقم نفسه تربحون.

٣: ضع علامة X في واحدة من المربعات الستة عشر الموضحة أمامك. ستربحون إذا نجحتم جميعاً في اختيار نفس المربع.

٤: ستقابل شخصاً في نيويورك ولم تخبر أنت ولا هو أين ستلتقيان، عليك أن تخمن أين ستلتقيان وعليكما أن تحاولا جعل توقعاتكما مطابقة.

٥: إفرض أنه تم إخبارك بتاريخ اللقاء بالسؤال السابق دون تحديد التوقيت على كل منكما تخمين التوقيت الذي ستلتقيان فيه، ومتى ستذهب إلى مكان اللقاء الذي حددته في تلك المسألة؟

٦: اكتب رقماً موجباً. إذا كتبتم جميعاً الرقم ذاته تربحون.

٧: اذكر مبلغاً، إذا ذكرتم جميعاً المبلغ ذاته ستحصلون على هذا المبلغ.

٨: اقسم مبلغ ١٠ دولار إلى قسمين، وكذلك شريكك. إذا وضعتم المبالغ ذاتها في كل قسم يحصل كل منكما على ١٠٠ دولار.

٩: في الجولة الانتخابية الأولى صوت الناخبون كالتالي:

سميث ١٩ صوتاً، روبنسون ٢٩، براون ١٥، جونز ٢٨، وايت ٩.

ستبدأ جولة الانتخابات الثانية وليس لك مصلحة في النتيجة سوى أنك ستربح جائزة إذا اخترت المرشح الذي سيحصل على أغلبية الأصوات، جميع الناخبين أيضاً مهتمون فقط بالتصويت للحصول على المكافأة وأن هذا هو المصلحة المتحققة للجميع.. لمن ستصوت في الجولة الثانية؟(٢١).

الأمثلة السابقة توضح أن الناس ينجحون في توفيق نواياهم أو توقعاتهم مع الأخرين إذا كان كل منهم يعرف أن الأخر يحاول ذلك أيضاً، وفي كل هذه المواقف توجد إشارات يفهمها الأفراد المتمرسين بشكل يساعدهم على تنسيق سلوكهم حول نقطة مركزية ما لتوقعات كل شخص. والنقطة المركزية هي أي مفتاح يتعرف عليه الأطراف، هذا المفتاح قد يعتمد على المخيلة أكثر من المنطق، وقد يعتمد على القياس أو السوابق أو الترتيب أو الصياغة الجمالية أو الهندسية. ولعل السمة الأساسية لهذه المفاتيح هي أنها بارزة وواضحة، وبسبب ما تتضمنه هذه الألعاب من تورية وجناس، فإن الحلول تقتضي التعامل مع الحدس والمخيلة مثلما تتعامل مع المنطق، بل أن أصحاب الخيال قد يصلوا إلى نتائج أفضل من المنطقيين (*).

(*) في المسالة (١) أجمع ٣٦ شخصاً على الجواب "صورة" ولم يختر الجواب"كتابة" إلا ٦ أشخاص. في المسالة (٢) حصلت الأرقام الثلاثة الأولى على ٣٧ صوتا من ٤١ وقد تفوق الرقم ٧ على الرقم ١٠٠ بفارق بسيط وجاء الرقم ١٣ في المرتبة الثالثة. في المسالة (٣) حصلت الزاوية اليسرى العليا على ٢٤ صوتا من أصل ٤١ وتوزع جميع المتبقيين ما عدا ثلاثة على خط قطري واحد. المسالة (٤) توافقت أغلبية مطلقة على التجمع عند المحطة المركزية الكبرى Grand Central Station عند كشك المعلومات. المسالة (٥) نجح الجميع في جعل اللقاء الساعة ١٢ ظهرا والذهاب قبل الموعد بنصف ساعة. المسالة (٦) أظهرت تنوعاً في الإجابات لكن ٤٠% الأشخاص المشاركين نجحوا في التوافق على الرقم١. المسالة (٧) نجح ١٢ من أصل ٤١ في الاتفاق علي مليون دولار وكل الباقين كتبوا أرقاماً صفرية أو مضاعفات العشر (أس عشرة) عدا ثلاث لم يتضمنا أرقام من مشتقات الأس١٠. المسالة (٨) لم تشكل صعوبة لـ٣٦ من ٤١ مشارك قاموا بتقسيم المبلغ مناصفة. المسالة (٩) حصل روبنسون على أغلبية ٢٠ من أصل ٢٢ صوتاً، وفي صياغة أخرى للمسالة كان جونز وروبنسون متعادلين في الجولة الأولى بمقدار ٢٨ صوتاً لكل منهما، فأراد الباحث استعراض مدى صعوبة التوافق في حالة التعادل لكن المشاركون تغلبوا على الصعوبة فأعطوا جونز ١٦ من ١٨ صوتاً (استناداً كما يبدو إلى أن اسم جونز جاء في القائمة أولا، فبرهنوا بذلك على النقطة الرئيسية ولكنهم بفعلهم ذلك غطوا على النقطة الفرعية.

ب . المساومة الضمنية Tacit Bargaining :

اختار شييلنج مجموعة أخرى من الألعاب تنحاز إلى طرف ضد آخر وهي ألعاب تعكس مصالحاً متعارضة Divergent Interests، وكانت النتيجة هي نفس النتيجة التي توصل إليها في الألعاب التعاونية ذات المصالح المتطابقة. فجميعها تفترض التنسيق رغم اختلاف مصالح الأطراف، فالسمة التي تميز جميع هذه الألعاب هو أن أياً من المتنافسين لا يمكنه أن يربح بمحاولة التغلب على الآخر بالحيلة. في إطار ذلك صاغ شيلينج الألعاب التالية:

١: على B , A أن يختارا أحد وجهي العملة (صورة/كتابة) دون تواصل بينهما. إذا اختار كلاهما الصورة يحصل A على ٣$ ويحصل B على ٢$، وإذا اختار كلاهما الكتابة يحصل A على ٢$ و B على ٣$، إذا اختار كل منهما شيئاً مختلفاً لا يحصلان على شيء. إذا كنت A أو B فماذا تختار؟.

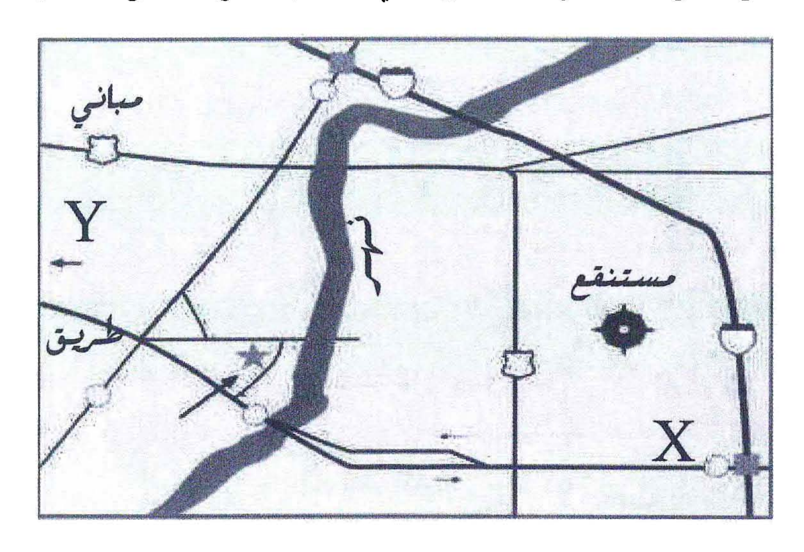
٢: هناك بطاقتان إحداهما فارغة والأخرى عليها الحرف X. من يحصل على بطاقة X يمكنه ترك الحرف أو يمحوه، ومن يحصل على الفارغة يمكنه تركها فارغة أو يكتب عليها X، لا يوجد تواصل بينكما. إذا كان هناك X على بطاقة واحدة فقط يحصل حاملها على ٣$، وحامل البطاقة الفارغة على ٢$، وإذا كانت كلتا البطاقتين تحملا حرف X أو كلتاهما فارغة لا يحصل أي منكما على شيء. إذا كانت بطاقتك تحمل X الأصلية هل تتركها أم تمحوها؟ أو إذا كانت بطاقتك الفارغة فهل تتركها فارغة أم تكتب X ؟.

٣: A و B دخلهما السنوي ١٠٠$ و١٥٠$، تم إعلامهما بدخل الأخر عليهما سوياً دفع ٢٥$ ضريبة سنوياً. يجب التوصل لاتفاق بحصة كل منهما دون تواصل بينهما بأن يكتب كل منهما ما يرغب دفعه، إذا كان مجموع ما كتباه ٢٥$ فما فوق سيدفع كل منهما ما كتبه، إذا لم يصل المجموع ٢٥$ سيصبح على كل دفع منهما ٢٥$. أنت A (B) كم تقترح أن تدفع؟.

٤: تحصل أنت وشريكك على مبلغ ١٠٠ دولار إذا اتفقتما على طريقة لتقسيم المبلغ دون أي تواصل بينكما، ويتم ذلك بأن يكتب كل واحد منكما الرقم الذي يريده على قطعة ورق، إذا كان مجموع الرقمين على الورقتين لا يتجاوز ١٠٠$ سيحصل كل واحد على المبلغ الذي طلبه، أما إذا تجاوز الرقم ١٠٠$ لا يحصل أي منكما على شيء.. كم ستطلب؟.

٥: يفقد A مبلغاً مقداره ١٦$ ويجده B، وفقاً لقواعد المكان لا يستطيع A أن يسترد ماله ما لم يتفق مع من وجده على مكافأة مناسبة، ولا يمكن لـ B الاحتفاظ بالمال ما لم يقبل A. إذا لم يتم التوصل لاتفاق يأخذ صاحب المكان المال المبلغ. يعرض A ٢$ كمكافأة، يرفض B ويطلب نصف المبلغ وتنشأ مشادة بينهما، يتدخل صاحب المكان الذي يصر أن يكتب كل منهما ما يريده بشكل نهائي دون أي تواصل بينهما. إذا كانت الطلبات متوافقة مع مجموع ١٦$ سيحصل كل منهما على ما طلبه، إما إذا طلبا معاً ما يزيد على ١٦$ فإن المبلغ يأخذه صاحب المكان. بينما يجلس كل منهما للتفكير في المبلغ الذي سيكتبه يتدخل وسيط محترم يعرض المساعدة يقول لهما أنه ليس لديه وقت للخوض في أية مساومة لكنه يقترح حلاً عادلاً، يقترب من A قائلاً أن قسمة عادلة في هذه الظروف نسبة ٢: ١ أي يأخذ صاحب المبلغ الثلثين ومن وجده يأخذ الثلث، أي ١١$ و٥ $ وسأقدم له العرض نفسه، ودون انتظار جواب يقترب من الذي وجد المال ويعرض عليه الاقتراح نفسه ويخبره أنه قد عرض الاقتراح نفسه على الأول، ومرة أخرى يغادر دون انتظار أي جواب. أنت (B) A فماذا تكتب؟.

٦:توجد قوتان عسكريتان متحاربتان في النقطتين X و Y بالخريطة التالية.



قائد كل قوة يرغب أن يحتل أكبر ما يمكن من المنطقة ويعلم أن الأخر يرغب ذلك أيضاً، كل قائد يريد أن يتجنب اصطداماً مسلحاً ويعرف أن الأخر يرغب ذلك أيضاً. كل يرسل كتائبة قُدماً مصحوبة بأوامر للوصول لخط محدد وأن يقاتلوا إذا واجهوا العدو، ما أن تنتشر القوات حتى تتوقف النتيجة على الخطين الذين أمر القائدان جنودهما بأن يتوقفا عندهما. إذا تداخل الخطان ستلتحم القوات في القتال لما فيه خسارة الطرفين، وإذا اتخذت القوات مواقع لها تاركة مساحة ملحوظة بين الخطين دون احتلال تصبح الحالة غير مستقرة والصدام محتوماً، لا يمكن تجنب المعركة ما لم يتم أمر القوات باحتلال خطاً أو خطوطاً لا تترك أي مساحة غير محتلة بين الجيشين. يحظى كل طرف بالمنطقة التي يحتلها والأفضلية لمن لديه أفضل المناطق قيمة من حيث الأرض والتسهيلات. أنت تقود القوات على النقطة X أو(Y). ارسم على الخريطة الخط الذي سترسل إليه قواتك (٢٢).

يلاحظ أن النتيجة العامة لتلك الألعاب الإنحيازية تكشف عن نوع من المساومات الضمنية بين المشاركين، وبرغم أن بعض الخيارات لا تحقق أكبر مصلحة للبعض، إلا أنه يضطر لها في ظل غياب الاتصال، فكلاهما سيخسر ما لم يفعل ما يتوقع منه الآخر أن يفعله، فالحاجة للاتفاق تتغلب على الاختلاف. وسيجد المتضرر نفسه مضطراً للتفاعل مع توقعات الآخر كي لا يخسرا، وقد كشفت تلك الالعاب أن هناك إشارات وقيود يمكن قراءتها، فالصورة تتغلب على الكتابة مثلما يسبق رقم ١ رقم ٢، والبطاقة التي تحمل X تتغلب على الفارغة فالواقع أسهل وأقرب للذهن من التغيير(*).

وتختلف هذه المساومات الضمنية Tacit Bargaining عن المساومات الصريحة Explicit Bargaining في كون أن النتائج تتحدد غالباً بواسطة شيء اعتباطي. لكن ما يثير التأمل حتى في المساومات الصريحة ووجود اتصال أن الإشارات العارضة بالمساومات الضمنية يمكن أن يكون لها أثر في المساومات الصريحة فالمفاوضات الطويلة حول الصيغ الكمية المعقدة، كثيراً ما تنتهي إلى التوافق على شيء بسيط جداً كالأنصبة المتساوية أو الأنصبة المتناسبة مع بعض المقادير الشائعة، أو الأنصبة التي تم الاتفاق عليها في مفاوضات سابقة وحالات أخرى، حتى وإن كانت ليس لها علاقة منطقية بالموقف التساومي.

(*) في المسألة الأولى اختار "الصورة" ١٦ من ٢٢ شخصاً يمثلون A و ١٥ من ٢٢ يمثلون B. وبأخذ ما فعله A بالاعتبار فإن "الصورة" كان الجواب الأفضل لـ B, وآخذين بالاعتبار ما فعله B فإن "الصورة" كانت الجواب الأفضل لـ A. أي أنهم معاً حققوا نتائج أفضل مما لو عملوا بشكل عشوائي, بالطبع لو حاول كل منهم ربح ٣$ لما حصلوا على شيء. المسألة (٢) تحاكي المسألة (١) وأظهرت أن ١٨ من ٢٢ يمثلون A أجمعوا مع ١٤من ١٩ يمثلون B على إعطاء A المكافأة ٣$. المسألة (٣) أظهرت أن ٦ ممن يبلغ دخلهم ١٥٠$ و٧ من ١٠ ممن يبلغ دخلهم ١٠٠$ أجمعوا على تقسيم الضريبة بواقع ١٥و١٠. في المسألة (٤) اختار ٣٦ من ٤٠ الجواب ٥٠$ (أثنان ممن تبقوا اختاروا ٤٩$ و ٤٩.٩٩$). المسألة (٨) اتفق بالإجماع الذين فقدوا المال ٨ أشخاص ومن وجدوه ٧ أشخاص على اقتراح مكافأة ٥$ لمن وجده. المسألة (٦) رسم ١٤ من ٢٢ يمثلون X و١٤ من ٢١ يمثلون Y حدودهم على طول النهر تماماً، الآخرين تجنبوا النهر ورسموا خطوطاً مختلفة.

هوامش الفصل السادس

1- Karl Deutsch: The Analysis of International Relations, New Jersey, Prentice-Hall Inc, 1978, P. 137.
2- John Von Neumann, Oskar Morgenstern: The Theory of Games and Economic Behavior, New Jersey, Princeton University Press, 2007.
3- Graham Romp: Game Theory: Introduction and Applications, Oxford University Press, USA, 1997, P. 65-68
4- Karl Deutsch: op. cit. P. 140.
5- Ibid, P. 141.
6- Alan R Washburn: Two-Person Zero-Sum Games, Military Applications Soc Research and Management, 3rd edition, 2003, P. 7-10
7- Ibid, P. 13-19
8-Thomas C Schelling, The Strategy of Conflict, london, Harvard University Press, 1981, P. 199-200 .
9- Martin J. Osborne: An Introduction to Game Theory, Oxford University Press, USA, 2003, P. 112-115
10-Thomas C Schelling, op. cit. P. 175-176.
11- Philip D Straffin: Game Theory and Strategy; NW, Mathematical Association of America, 1993, P. 87-92
12- Ibid, P. 96 - 98.
13- Karl Deutsch: op. cit. P. 147.
14- Robert Axelrod: The evolution of cooperation. New York: Basic Books, 1984, P.38 -52
15- Karl Deutsch: op. cit. P. 148.
16- John Maynard Smith, Evolution and the Theory of Games, London, Cambridge University Press, 1982, P. 38 - 46
17- Buhler, Ira R. & Nutini, Hugo G: Game Theory in Behavioral Science, Pennsylvania, University of Pittsburgh Press, 1969, P. 221 - 223.
18- Ibid, P. 229.
19- Weibull, Jorgen, Evolutionary Game Theory, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts and London, England, 1995, P. 178 - 188
20- Ibid, P. 194.
21-Thomas C Schelling, op. cit. P. 55-56.
22- Ibid, P. 60-62.

مراجع الكتاب

مراجع باللغة العربية

أولا: الوثائق

١- محاضر اجتماعات عبد الناصر ١٩٦٧ – ١٩٧٠، إعداد عبد المجيد فريد (بيروت، مؤسسة الأبحاث العربية، ١٩٨٥).

٢- ميثاق الأمم المتحدة والنظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية (نيويورك، مكتب الاعلام العام، ١٩٨١).

ثانيا: الكتب

١- أبا إيبن: بلادي، ترجمة سمير نقاش (تل أبيب، دار النشر العربي، ١٩٧٧).

٢- ابادوراي: **استخدام القوة في العلاقات الدولية**، ترجمة عبد الله حسن (القاهرة، الدار القومية للطباعة والنشر، د.ت).

٣- أحمد فؤاد رسلان: **نظرية الصراع الدولي** (القاهرة، الهيئة المصرية للكتاب، ١٩٨٦).

٤- أرثر لارسون: **عندما تختلف الأمم**، ترجمة أحمد عبد الرحمن (القاهرة، دار النهضة العربية، د.ت).

٥- أ.ف.ك. اورجانسكي: **السياسة العالمية**، الجزء الثاني (القاهرة، مطابع شركة الإعلانات الشرقية، بدون سنة إصدار).

٦- د. إسماعيل صبري مقلد: **العلاقات السياسية الدولية – دراسة في الأصول والنظريات** (الكويت، منشورات ذات السلاسل، الطبعة الرابعة، ١٩٨٥).

٧- د. السيد الحسيني: **علم الاجتماع السياسي – المفاهيم والقضايا** (القاهرة، دار المعارف، ١٩٨١).

٨- أ.ل.كلود "الابن" :**النظام الدولي والسلام العالمي**، ترجمة عبد الله العريان (القاهرة، مكتبة النهضة العربية، ١٩٦٣).

٩- آندريه بوفر: **مدخل إلى الإستراتيجية العسكرية**، ترجمة أكرم ديري والهيثم الأيوبي (بيروت، دار الطليعة، الطبعة الثانية، ١٩٧٠).

١٠- إيمانويل كانط: **مشروع للسلام الدائم**، ترجمة عثمان أمين (القاهرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ٢٠٠٦).

١١- بيرنارد كريك: **السياسة بين أصدقائها ومعارضيها**، تعريب خيري حماد (القاهرة، الدار القومية للطباعة والنشر، د.ت).

١٢- جاستون بوتول: **الحرب والمجتمع** (بيروت، دار النهضة العربية، ١٩٨٢)

١٣- جان ماري دوميناك: **الدعاية السياسية**، ترجمة د. صلاح مخيمر (القاهرة، مكتبة الأنجلو، ١٩٦٠).
١٤- جون سبانير: **لعبات الأمم- تحليل السياسات الدولية** (القاهرة، مركز البحوث والمعلومات، د.ت) .
١٥- ج.ويليام فولبرايت: **غطرسة القوة**، ترجمة منار الشوربجي (القاهرة، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بالأهرام ولجنة التبادل التعليمي والثقافي بين الولايات المتحدة وجمهورية مصر العربية، ١٩٩٤).
١٦- د. حامد سلطان: **القانون الدولي العام في وقت السلم**، الطبعة الرابعة (القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٦٩).
١٧ - ديفيد وايز، توماس روس: **الحكومة الخفية**، ترجمة جورج عزيز (القاهرة، دار المعارف، د.ت).
١٨- روبرت ماكنمارا: **جوهر الأمن**، ترجمة يونس شاهين (القاهرة، الهيئة المصرية العامة للتأليف والنشر، ١٩٧٠) .
١٩- سيجموند فرويد: **الحب والحرب والحضارة والموت**، ترجمة د. عبد المنعم الحنفي (القاهرة، دار الرشاد، ١٩٩٢.
٢٠- سيجموند فرويد: **الموجز في التحليل النفسي**، ترجمة سامي محمود (القاهرة، دار المعارف، الطبعة الرابعة، ١٩٩٨).
٢١- سيجموند فرويد: **ما فوق مبدأ اللذة**، ترجمة د. اسحق رمزي (القاهرة، دار المعارف، الطبعة الخامسة، ١٩٩٤).
٢٢- سيجموند فرويد: **قلق في الحضارة**، ترجمة جورج طرابيشي (بيروت، دار الطليعة، الطبعة الرابعة، ١٩٩٦).
٢٣- سيجموند فرويد: **أفكار لأزمنة الحرب والموت**، ترجمة سمير كرم (بيروت، دار الطليعة، الطبعة الثانية، ١٩٨١)
٢٤- سيجموند فرويد: **الأنا و الهو**، ترجمة د. محمد عثمان نجاتي (القاهرة، دار الشروق، الطبعة الرابعة، ١٩٨٢) .
٢٥- صلاح نصر: الحرب النفسية — **معركة الكلمة والمعتقد**، الجزء الأول (القاهرة، دار القاهرة للطباعة والنشر ، ١٩٦٧).
٢٦- د. عائشة راتب ود. صلاح الدين عامر: **التنظيم الدولي** (القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٨٧).

٢٧- د. عبد العزيز سرحان: **القانون الدولي العام** (القاهرة،دار النهضة العربية، ١٩٧٥)
٢٨- فريد زكريا: **من الثروة إلى القوة – الجذور الفريدة لدور أمريكا العالمي**، ترجمة رضا خليفة ، (القاهرة مركز الأهرام للترجمة والنشر، ١٩٩٩).
٢٩- كلاوزفيتز: **عن الحرب**، ترجمة سليم شاكر الإمامي (بيروت، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، ١٩٩٧) .
٣٠- ليدل هارت: **الإستراتيجية وتاريخها في العالم**، ترجمة الهيثم الأيوبي (بيروت دار الطليعة، ١٩٦٧).
٣١- محمد حافظ غانم: **المعاهدات – دراسة لأحكام القانون الدولي ولتطبيقاتها في العالم العربي** (القاهرة، معهد الدراسات العربية، جامعة الدول العربية، ١٩٦١).
٣٢- د. محمد طه بدوي، د. ليلي مرسي: **أصول علم العلاقات الدولية** (الإسكندرية، المكتب العربي الحديث، ١٩٨٩).
٣٣- د. محمد نصر مهنا: **إدارة الأزمات السياسية – قراءة في المنهج** (أسيوط، جامعة أسيوط، ٢٠٠١).
٣٤- د. محمد نصر مهنا: **الثورة السلوكية واليسار الجديد** (القاهرة، دار المعارف، ١٩٩٥).
٣٥- محمد نصر مهنا: **السياسات العالمية والإستراتيجية** (الإسكندرية، دار المعارف، ١٩٨٣).
٣٦- ناحوم جولد مان: **التناقض اليهودي** (القاهرة، الهيئة العامة للاستعلامات، ١٩٨٠).
٣٧- نيقولو ميكيافللي: **الأمير**، ترجمة فاروق سعد (بيروت،دار الآفاق الجديدة،١٩٨٥)
٣٨- هانز جي مورجانثو: **السياسة بين الأمم**، ترجمة خيري حماد، الجزء الأول، والجزء الثاني (القاهرة، الدار القومية للطباعة والنشر، بدون سنة إصدار).

ثالثاً: الدوريات

١- د. سمعان بطرس فرج الله:"**تعريف العدوان**" المجلة المصرية للقانون الدولي (القاهرة، الجمعية المصرية للقانون الدولي، المجلد الرابع والعشرون، ١٩٦٨) .
٢- د. عبد الله العريان: **دور القانون الدولي في الأمم المتحدة**، المجلة المصرية للقانون الدولي، المجلد ٢٣ (القاهرة، الجمعية المصرية للقانون الدولي، ١٩٦٧) .

مراجع باللغة الإنجليزية

Documents:
1- CONGRESS OF THE UNITED STATES, General Explanation of the Tax Reform Act of 1976, 94th Congress, December 29, 1976, Part 01 of 11
http://www.section6694penalty.com/pdf/pl94_455.pdf
2- U.S. Economic Sanctions and Anti-Boycott Laws
http://www.inta.org/Advocacy/Documents/INTAUSEconomicSanctions2005.pdf
3- Woodrow Wilson: Fourteen Points Speech (1918)
http://usinfo.org/docs/democracy/51.htm

Books
1- A.F.K. Organski: The Stages of Political Development (New York, Alfred Knopf, 1965).
2- A.F.K. Organski: World Politics (New York, Alfred Knopf, 2nd ed., 1968)
3- Alan R Washburn: Two-Person Zero-Sum Games (Maryland, The Military Applications Society, 3rd edition, 2003)
4- Amitai Etzioni, The Hard Way To Peace- A New Strategy (New York, Collier Books, 1962).
5- Amitai Etzioni: Winning without war (New York, Doubleday,1964).
6- Barry Buzan: People, States and Fear- the national security problem in international relations (NC, University of North Carolina Press, 1983).
7- Barry Buzan: The Logic of Anarchy- Neorealism to Structural Realism (Columbia University Press, 1993) .
8-Brierly, J.L.: The Law of Nation and Introduction to the International Law of Peace, (Oxford University Press, 5th ed., 1955).
9- Brockner, Joel and Rubin, Jeffrey: Entrapment in Escalating Conflicts - A Social Psychological Analysis (New York, Springer Verlag, 1985).
10- Buhler, Ira R. & Nutini, Hugo G: Game Theory in Behavioral Science (Pennsylvania, University of Pittsburgh Press, 1969).
11- Crocker, C.A., Hampson, F.O., and Aall, P., eds., Herding Cats: Multiparty Mediation in a Complex World, (Washington, DC, United States Institute of Peace Press, 1999).
12- Edwin Van De Haar: Classical Liberalism and International Relations Theory (Hampshire, Macmillan, 2009).
13- Gordon W Allport, Leo Postman: Psychology of Rumor (New York, Henry Holt and Company. 1947)
14- George F Kennan: American Diplomacy (New York, University of Chicago Press, fifth edit, 1964).
15- Graham Romp: Game Theory- Introduction and Applications (Oxford University Press, USA, 1997).
16- Jack Snyder: Myths of Empire- Domestic Politics and International Ambition (New York. Cornell University Press, 1991)
17- Jeffrey Z. Rubin, "The Timing of Ripeness and the Ripeness of Timing," in *Timing the De-Escalation of International Conflicts*, (Ed.) Louis Kriesberg & Stuart J. Thorson, (New York, Syracuse University Press, 1991).
18- John Maynard Smith: Evolution and the Theory of Games (London, Cambridge University Press, 1982).

19- John Von Neumann, Oskar Morgenstern: The Theory of Games and Economic Behavior, (New Jersey, Princeton University Press, 2007).
20- Karl Deutsch: The Analysis of International Relations (New Jersey, Prentice-Hall Inc, 1978).
21- Kenneth Waltz: Theory of International Politics (New York, Random House, 1979)
22- Klaus Knorr: Power and Wealth- The Political Economy of International Power (New York, Basic Books, 1973).
23- Klaus Knorr: The Power of Nations (New York, Basic Books Inc., 1975).
24- Lamy, Steven L.: "Contemporary Mainstream Approaches , Neo-Realism & Neo-Liberalism" in John Baylis & Steve Smith (eds) in The Globalization of World Politics (New York, Oxford University Press,4th ed , 2008)
25- Lewis Coser :The Functions of Social Conflict (New York ,The Free Press, 3rd edit., 1966)
26- Lewis Coser: Continuities in the study of social conflict (The Free Press, 1967)
27- liddell hart :The Strategy of Indirect Approach (North Carolina, Nabu Press, 2011)
28- Martin J. Osborne: An Introduction to Game Theory (USA, Oxford University Press, 2003)
29- Martin Griffiths, Realism: Idealism, and International Politics (New York, Routledge, 1995)
30- Mearsheimer, John J.: The Tragedy of Great Power Politics. (New York, W. W. Norton & Company, 2002).
31- Michael C Williams: Realism Reconsidered - The Legacy of Hans Morgenthau in International Relations (New York, Oxford University Press, 2007).
32- Philip D Straffin: Game Theory and Strategy (New York, Mathematical Association of America, 1993)
33- Paul Linebarger: Psychological Warfare (Pennsylvania ,Coachwhip Publications, 2010).
34-Richard Alan Nelson: A Chronology and Glossary of Propaganda in the United States (london, Heinemann Educational Books,1996)
35- Robert Axelrod: The evolution of cooperation (New York: Basic Books, 1984).
46- Robert M. A. Crawford: Idealism and Realism in International Relations (New York, Routledge, 2000)
37- Robert O Keohane and Joseph S. Nye: Power and interdependence, 3rd Edition (New York, Longman, 2001).
38- Robert Palmer: A History of the Modern World (New York, Alfred Knope Inc., 1956) .
39- Robert W. Cox, Hegemony and International Relations: An Essay in Method (Cambridge, Cambridge UP, 1993).
40- Russell Korobkin:Negotiation Theory and Strategy (New York, Aspen Publishers, 2002),
41-Stephen M Walt: The Origins of Alliances (New York, Cornell University Press, 1987)
42- Steven J Brams: Negotiation Games (London, Routledge, 1990).

43- Tim Dunne and Brian C. Schmidt: 'Realism', in John Baylis and Steve Smith (eds), in The Globalization of World Politics (New York, Oxford University Press, 4th ed., 2008).
44-Thomas C Schelling: The Strategy of Conflict (london, Harvard University Press, 1981).
45- Thomas Hobbes: Leviathan, (New York, Bobbs Merrill, 1958).
46- Walt W. Rostow: The Stages of Economic Growth (London,Campridge University Press, 1964).
47- Walt W. Rostow :The Process of Economic Growth (New York, W.W. Norton & Copmany, 2nd edit., 1962)..
48- Weibull, Jorgen, Evolutionary Game Theory (London, MIT Press, 1995).
49- William Zartman: The Negotiation Process- Theories and Applications (California, Sage Publications, 1978).
50-William Zartman: Negotiation and Conflict Management,(London, Routledge, 2008).
51-William Zartman: Ripeness-The Hurting Stalemate and Beyond, in International Conflict Resolution after the Cold War (Washington, DC: The National Academies Press, 2000).
52-William Zartman: Ripe for resolution - conflict and intervention in Africa (New York, Oxford University Press, 1989).

Research & Periodicals

1- Antonio Gramsci: Intellectuals and Hegemony
http://www.colby.edu/~jpgordon/GramsciReadings.pdf
2- Benny Miller: The Rise and Decline of Offensive Liberalism
http://citation.allacademic.com//meta/p_mla_apa_research_citation/0/7/3/8/6/pages73862/p73862-49.php
3- Christopher R. Mitchell, "Conflict, Social Change and Conflict Resolution An Enquiry" Berghof Research Center for Constructive Conflict Management - Berghof Handbook Dialogue No. 5 First launch Nov 2005..
http://www.berghof-handbook.net/documents/publications/dialogue5_mitchell_lead-1.pdf
4- Christopher R. Mitchell, 'The Right Moment: Notes on Four Models of Ripeness, Paradigms, The Kent Journal of International Relations, Volume 9, Issue 2, December 1995.
5- George Bailey: The Concept of Strategy
http://www.bef-battles.org.uk/pdf/methodology_2.pdf
6- Gideon Rose: Neoclassical realism and theories of foreign policy, World politics, Volume 51, Number 1, October 1998.
7- Glenn H. Snyder:"Mearsheimer's World- Offensive Realism and the Struggle for Security: A Review Essay", Massachusetts, International Security Journal, volume 27, issue 1, summer 2002.
http://muse.jhu.edu/journals/international_security/toc/ins27.1.html
8- Jeffrey Legro and Andrew Moravcsik: Is Anybody Still a Realist?, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, Working Paper Series 98-14, October 1998.
http://www.wcfia.harvard.edu/sites/default/files/WCFIA_98-14.pdf

9- Jeffrey Rubin, Joel Brockner, Small- Weil, Susan, Nathanson, Sinaia (1980), Factors Affecting Entry into Psychological Traps, Journal of Conflict Resolution, 24 (3), 1980.
10- Jeffrey Taliaferro: Security Seeking under Anarchy: Defensive Realism Revisited, International Security, Vol. 25, No. 3. (Winter, 2000-2001).
11- John Vasquez: The Realist Paradigm & Degenerative Versus Progressive The American political science review, Vol. 91, No. 4 December 1997.
http://cas.buffalo.edu/classes/psc/fczagare/PSC%20504/VasquezRealistParadigm.pdf
12- John Mearsheimer: A Realist reply, International Security, Vol.19, No.3, (winter 1994/95)
http://mearsheimer.uchicago.edu/pdfs/A0022.pdf
13-John Mearsheimer: "Back to the Future: Instability in Europe After the Cold War," International Security, Vol. 15, No. 4 (Summer 1990).
http://smp.fsv.cuni.cz/Mearsheimer.pdf
14- Lisa Hill: Eighteenth Century Anticipations of the Sociology of Conflict - The Case of Adam Ferguson (University of Pennsylvania Press Stable , Journal of the History of Ideas, Vol. 62, No. 2, Apr., 2001),
http://www.jstor.org/stable/3654359
15- Kenneth Waltz: 'Realist Thought and Neorealist Theory', in Journal of International Affairs, Vol. 44 No. 1 (1990).
16- Kenneth Waltz: 'The Emerging Structure of International Politics', in International Security, Vol. 18 No. 2 (1993).
17- Kenneth Waltz: Structural Realism after Cold War, International Security, Vol.25 No1 (Summer 2000).
http://www.columbia.edu/itc/sipa/U6800/readings-sm/Waltz_Structural%20Realism.pdf
18- Randall L. Schweller: New Realist Research on Alliances.. Refining, Not Refuting, Waltz's Balancing Proposition, The American Political Science Review, Vol. 91, No. 4 (Dec., 1997)
http://cas.buffalo.edu/classes/psc/fczagare/PSC%20504/SchwellerRealistResearch.pdf
19- Robert Gilpin: The Theory of Hegemonic War, The Journal of Interdisciplinary History, Vol. 18, No. 4, (Spring, 1988).
http://www.metu.edu.tr/~utuba/Gilpin.pdf
20- Robert Jervis : "Cooperation under Security Dilemma", World Politics, Vol. 30, No. 2. (Jan. 1978).
http://www.personal.psu.edu/jam811/ROOT/OLD%20HOST/School%20Work%20SPR08/Jervis_security_dilemma.pdf
21- Robert W. Cox:Labor and Hegemony (International Organization, Volume 31, Issue 03, June 1977)
221- Stephen M. Walt: Alliance Formation and the Balance of World Power, International Security, Vol. 9, No. 4 (spring, 1985).
23-Stephen Walt: International Relations: One World, Many Theories Foreign Policy, No.111, Special Edition (Spring 1998)
24-StephenWalt: The Progressive Power of Realism, *The American Political Science Review*, Vol. 91, No. 4, Dec., 1997 .
http://www.jstor.org/pss/2952177
25- Stephen Van Evera: American Intervention in the Third World, Less Would be Better, Boston Review, October 1991
http://bostonreview.net/BR16.5/vanevera.html
26- Eric J. Labs: "Beyond Victory ... Offensive Realism and the Expansion of War Aims," Security Studies,. Vol. 6, No. 4 (Summer 1997).
http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/09636419708429321

رقم الإيداع بدار الكتب والوثائق القومية
٢٠١٢ / ١٤٣٩٩

الترقيم الدولي
I.S.B.N. : 978 – 977 - 04 - 7073-2

الناشر
دار النهضة العربية
٣٢ ش عبد الخالق ثروت، القاهرة ت: ٢٣٩٢٦٩٣١

طبع في
دار محروس للطباعة
٨ و ١٠ شارع الطوبجي، عابدين، القاهرة
ت: ٢٢٩١٧٣١١ - ٢٢٢٩١٤٢٥



ذا الكتاب

الإضافات العديدة التي يثري بها المؤلف
مجالات العلوم السياسية والاجتماعية.

كتور جمال سلامة - طبيعة العلاقات
د اقتراباً واقعياً في هذا المجال.

من في أنه يمثل نقلة نوعية جديدة في
هج فيه الكاتب نهجاً تحليلياً متكاملاً
للعلاقات الدولية، وفي إطاره تتبلور جلياً
عد سمة غالبة في العلاقات الدولية.

ن سياسيين وأكاديميين سيدركون
باطلاعهم على ما يحتويه هذا الكتاب.

الناشر

د. جمال سلامة علي

تحليل العلاقات الدولية

دار النهضة الع

د. جمال س

تحليل ال

دراسة في إد

اتجاهات حديثة في
دراسة العلاقات الدولية